

DAL'ALU Vendée digitalise sa chaîne de vente et sécurise ses marges grâce au CRM intégré de l'ERP Wavesoft

*La SAS MICHEL LEHOUX, franchise vendéenne DAL'ALU modernise son cycle commercial et la gestion de ses stocks avec le CRM de l'ERP **Wavesoft**. À la clé : processus de vente automatisés, traçabilité complète des interventions et 50 % de gain de temps sur la facturation.*

<https://lehoux.dalalu.com/>

Orsay, le 07 avril 2026 — DAL'ALU, franchisé historique spécialisé dans la gouttière aluminium en continu, a engagé une transformation complète de ses processus commerciaux et opérationnels en s'appuyant sur le CRM et les modules de gestion de Wavesoft. L'entreprise, qui compte 22 collaborateurs et réalise 2,5 M€ de chiffre d'affaires, a digitalisé l'intégralité de sa chaîne de vente, du premier rendez-vous commercial jusqu'à la facturation et au pilotage des marges.

Reprise en 2021 par Mathieu Texier, la structure vendéenne a fait le choix d'exploiter pleinement les capacités CRM, gestion commerciale et comptabilité de son ERP afin de répondre à un enjeu clé : industrialiser le commerce et fiabiliser la gestion des stocks dans un modèle basé sur un grand nombre d'interventions courtes.

« *Wavesoft a été une révolution pour les équipes commerciales et pour toute l'entreprise. Nous avons automatisé nos processus et sécurisé la gestion des stocks au plus près de la consommation réelle. Je connais le temps passé sur chaque intervention et je peux piloter et analyser toute l'activité commerciale à partir de mon CRM. Nous ne produisons pas plus mais nous sommes plus efficaces. Et cela change tout.* » — Mathieu Texier, gérant de la franchise DAL'ALU

Un ERP orienté commerce pour un métier d'interventions à fort volume

L'activité de DAL'ALU repose sur des interventions de pose et de réparation de courte durée, avec une forte volumétrie de devis, commandes et bons d'intervention. Le dirigeant a donc placé la fonction commerciale et le suivi des ventes au cœur de son système d'information.

L'objectif : disposer d'un outil unifié capable de couvrir la relation client, la transformation des offres, la planification des interventions, la facturation et l'analyse de rentabilité — sans ressaisies ni ruptures de flux.

Déjà présent dans l'entreprise, l'ERP Wavesoft était jusqu'alors utilisé de façon limitée. L'activation et le déploiement avancé du module CRM ont permis d'étendre la couverture fonctionnelle et d'unifier l'ensemble du cycle de vente dans un même environnement.

Pilotage fin des stocks : un levier direct de marge

La gestion des stocks constitue un enjeu stratégique pour DAL'ALU, avec plus de 9 000 codes articles gérés sur deux entrepôts et un niveau de stock représentant environ 15 % du chiffre d'affaires.

Le paramétrage mis en place permet désormais de :

- tracer toutes les étapes de la commande à l'intervention
- consolider automatiquement les besoins en matières premières par période
- gérer les variantes (dont les couleurs) sans complexifier la tarification
- ventiler les stocks par dépôt
- ajuster les approvisionnements au plus juste

Les équipes terrain saisissent en mobilité les quantités réellement consommées et le temps passé, alimentant en temps réel les données de stock et la rentabilité par affaire.

+100 % de productivité sur la facturation

Avec près de 300 factures mensuelles, la facturation représentait auparavant une charge équivalente à un temps plein.

La facturation est désormais directement alimentée par les données d'intervention (articles + temps passé), avec une traçabilité complète des transformations de documents et des dates d'exécution. Les gains de productivité ont permis de réallouer des ressources administratives vers des missions à plus forte valeur, notamment la gestion sociale et la paie.

CRM : traçabilité commerciale et pilotage des actions

Le module CRM est aujourd'hui utilisé par l'ensemble des commerciaux. Il structure :

- la gestion des rendez-vous
- les comptes rendus d'échange
- les actions de relance
- le suivi des opportunités
- la transformation des offres

La direction dispose d'une vision en temps réel du flux commercial, du nombre de rendez-vous en cours et du taux de transformation, facilitant le pilotage et l'animation des ventes.

Un projet mené avec un intégrateur spécialisé

Le projet a été conduit avec l'accompagnement du partenaire intégrateur **Espace Technologie** en association (avec Zen SQL pour la mobilité), qui a adapté le paramétrage ERP et CRM aux contraintes métiers spécifiques : massification de la création d'articles, structuration des documents commerciaux, formulaires mobiles pour les équipes terrain et gestion multi-dépôts.

De nouvelles évolutions sont déjà engagées, notamment l'intégration par lecture code-barres des réceptions fournisseurs et le déploiement d'outils de BI pour renforcer le pilotage d'activité

A propos d'Espace technologie

Espace Technologies est un intégrateur et partenaire certifié Wavesoft, reconnu pour son expertise dans l'accompagnement des PME sur leurs projets de digitalisation et d'optimisation de gestion.

Fort d'une solide expérience dans l'intégration de solutions ERP, Espace Technologie s'appuie sur la richesse fonctionnelle et l'agilité de la plateforme Wavesoft pour proposer à ses clients des systèmes d'information performants, évolutifs et adaptés à leurs enjeux métier.

Proximité, conseil et accompagnement sur le long terme constituent les piliers de leur approche. De l'audit des besoins à l'installation, en passant par la formation et le support, Espace Technologies place la relation client et la qualité de service au cœur de son engagement.

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/>