



Cameleon Software & Lapeyre : 20 ans d'innovation industrielle et commerciale

Toulouse, France, le 7 Juin 2012

Il y a 20 ans les premiers configurateurs de produits – aujourd'hui appelés « CPQ » (Configure Price Quote) par les analystes informatiques – voyaient le jour. Précurseur sur ce marché, maintenant leader, fort d'une solution bénéficiant de deux décennies d'investissements en R&D pour utiliser toujours les technologies les plus performantes et novatrices, Cameleon Software fait, à l'occasion de cet anniversaire le portrait d'un « early adopter », devenu un vrai partenaire industriel : Le Groupe Lapeyre.

2012 marque pour Cameleon Software (FR0000074247), leader sur le marché des logiciels de définition d'offres, configuration de produits, tarification, création de devis et d'eCommerce, et Lapeyre, spécialiste des produits d'aménagement de la maison auprès des particuliers et professionnels, vingt ans d'une collaboration industrielle étroite et solide.

1992 : les prémices d'un partenariat ambitieux

Cameleon Software – alors Access Productique, n'a que 5 ans lorsque le groupe Lapeyre fort de 60 ans d'expérience et géant sur le marché des produits de menuiserie standards retient la solution Cameleon. Fabricant, mais aussi distributeur, l'industriel commence alors à pénétrer le marché de la rénovation.

« En 1992, notre vision était essentiellement centrée sur la valeur que les configurateurs de produits apportaient aux industriels. Grâce à Lapeyre nous avons pris conscience que nous pouvions offrir de la valeur bien au-delà...et à commencer par les distributeurs, » souligne Jacques Soumeillan, PGD de Cameleon Software.

« Copilote » de l'innovation produits

Véritable « early-adopter » des technologies de configuration, Lapeyre porte dès 1992 une vision, aujourd'hui banale mais alors novatrice et ambitieuse, de cette collaboration : pouvoir proposer à ses clients des produits sur mesure, afin de répondre de manière précise à des besoins uniques en termes d'aménagement et de rénovation. L'entreprise voit vite en Cameleon Software un beau potentiel dans le domaine de la configuration de produits et s'implique fortement aux cotés de l'éditeur pour mettre en œuvre une intégration de son cycle devis-commande-fabrication pour sa gamme sur-mesure.

Dans un premier temps, Lapeyre souhaite mettre en place dans ses magasins un outil unique permettant aux vendeurs de :

- Consulter le catalogue produit (standard et sur mesure) propre à leur marché
- Chiffrer en direct avec le client, tout type de menuiserie sur mesure
- Proposer des produits 100% fabricables
- Offrir les services associés tels que l'installation, la main d'œuvre, etc.
- Passer les commandes

Cameleon Software & Lapeyre : 20 ans d'innovation industrielle et commerciale

Après acceptation du devis par le client, la validation de la commande de produits sur mesure, doit lancer la génération automatique de toutes les données de fabrication (nomenclatures et gammes) et la répartition de celles-ci dans les différents systèmes ERP des usines Lapeyre.

Après la réussite de ce premier projet au sein des points de vente et usines Lapeyre est née une véritable complicité industrielle. Depuis lors, Lapeyre s'implique toujours dans les évolutions des produits de Cameleon Software. Conseiller privilégié sur les fonctionnalités à développer et les technologies à privilégier, client visionnaire qui n'hésite pas à investir dans ces évolutions, Lapeyre montre ainsi la voie au plus grand nombre...dont ses concurrents.

Olivier Malvezin, DSI de Lapeyre explique : *« Fondé il y a plus de 80 ans, Lapeyre est passé du négoce familial en matériaux de construction à un grand groupe de distribution et de fabrication de produits d'aménagement pour la maison. Le Groupe Lapeyre a toujours cherché à offrir des solutions innovantes et adaptées au plus près des besoins de ces clients. Au début des années 90 l'ambition d'offrir des produits sur mesure a pu voir le jour grâce à la collaboration que nous avons mise en place avec Cameleon. Ensemble nous avons imaginé la solution qui pouvait répondre au mieux aux attentes de nos clients. Depuis nous sommes toujours restés dans une dynamique de partenariat pour faire évoluer les solutions au plus près des attentes du marché. »*

Un partenariat industriel... mais aussi humain

20 ans plus tard, les initiateurs de ce projet ambitieux sont toujours impliqués dans ce partenariat. Du côté de Lapeyre, Dominique Belard et Christophe Pace suivent encore les évolutions de Cameleon dans leur organisation alors que du côté Cameleon Software Jacques Soumeillan, PDG et Sylvie Rougé, Directrice Marketing Produit répondent toujours présents pour proposer les meilleures solutions de configuration d'offres à ce client un peu particulier.

« Chez Lapeyre, nous avons misé sur Cameleon depuis longtemps car cet éditeur a une grande capacité d'écoute des besoins clients et une équipe d'experts avec qui nous collaborons en pleine confiance. Nous travaillons main dans la main pour améliorer le processus de vente de Lapeyre depuis 20 ans, » déclare Christophe Pace, Responsable Architecture, Lapeyre.

A Propos de Cameleon Software

Cameleon Software est le leader sur le marché des logiciels de configuration de produits, tarification, création de devis et d'eCommerce de nouvelle génération.

Nos solutions permettent aux équipes commerciales de réduire le temps de cycle « devis-commande » et de vendre plus sur tout l'ensemble des canaux de ventes. Elles permettent également aux équipes Marketing Produits de définir et mettre sur le marché plus vite des offres nouvelles. Cameleon s'intègre aux principaux CRM et ERP comme Salesforce.com, SAP, Oracle et Microsoft, est disponible en mode licences ou SaaS et est accessible depuis un iPad ou iPhone. Évaluée comme « Positive » dans le Marketscope des analystes du Gartner, Cameleon Software est une société cotée, forte de prestigieuses références dans des secteurs comme l'assurance, les services financiers, les télécoms, le High Tech et l'industrie parmi lesquelles Gras Savoye, SFR, Pages Jaunes, IMS Health, Technip et ThyssenKrupp.

Pour plus d'information : www.cameleon-software.com et www.salesforce.com/appexchange

A Propos du Groupe Lapeyre

Le groupe Lapeyre fait partie du Pôle Distribution Bâtiment de Saint-Gobain (Saint-Gobain Distribution Bâtiment - SGDB), vaste réseau d'enseignes de distribution de matériaux de construction, unique en Europe.

Aujourd'hui comme à son origine, le cœur de métier du groupe Lapeyre est la vente et la fabrication de produits d'aménagement de la maison, destinés à la rénovation comme à la construction neuve.

Distributeur, le groupe Lapeyre dispose d'un vaste réseau de distribution destiné tout d'abord aux particuliers, mais aussi aux professionnels et au négoce via ses différentes enseignes :

- en France, Belgique, Suisse et dans les DOM-TOM : LAPEYRE
- en France : K par K, GIMM, Atlantique, Menuiseries Françaises, Wehr PVC
- au Brésil : Telhanorte, Telhanorte Pro, Telhanorte Bordignon, Telhanorte Conceito et Center Líder
- en Argentine : Barugel Azulay, Baño/Oferta.

Fabriquant, le groupe Lapeyre dispose d'un outil industriel intégré composé de onze usines implantés en France. Ces sites de production fabriquent une large partie des produits vendus dans ses enseignes. Cette intégration industrielle lui permet d'innover en permanence pour satisfaire les besoins exprimés par ses clients.

Contacts

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, +33 (0)811 70 78 78, [tdebouville\(at\)cameleon-software.com](mailto:tdebouville(at)cameleon-software.com)

Virginie Dupin, Directeur Marketing, +33 (0)811 70 78 78, [vdupin\(at\)cameleon-software.com](mailto:vdupin(at)cameleon-software.com)



Cameleon est une marque déposée de Cameleon Software. Tous les autres noms de sociétés et de produits cités appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Tous droits réservés © 2012 Cameleon Software.