



Abacus Success Stories

"Avec l'API partenaire d'Abacus, la réalisation des projets EDI est un jeu d'enfant".

Samuel Weber, directeur d'I-AG Software

I-AG Software développe les logiciels ERP VinX et PerformX. L'API partenaire d'Abacus est utilisée en tant que solution marque blanche et permet l'envoi des factures électroniques comme eBill et EDI. Samuel Weber, directeur général d'I-AG Software, nous donne un aperçu de cette collaboration.

Samuel Weber, quels sont les produits développés par I-AG Software ?

Samuel Weber : Nous développons avant tout des logiciels avec une attention toute particulière sur le commerce du vin et des boissons grâce à notre produit phare VinX. Cette solution métier très ciblée nous positionne en tant que leader sur le marché Suisse. Notre objectif avec VinX est de représenter et de numériser tous les processus clés d'un négociant en boissons. Le deuxième produit est PerformX, un logiciel ERP spécifique à la formation et à l'administration des associations.



SOFTWARE

À propos d'I-AG Software

I-AG Software développe des logiciels depuis 1981. Forte de sa vision de numériser tous les processus commerciaux d'une entreprise de commerce de vin et de boissons, I-AG Software guide ses clients pas à pas vers un avenir basé sur le Web et la mobilité. En mettant l'accent sur ce secteur spécifique, elle s'est donnée les moyens de s'y investir pleinement. Afin de relever ce défi, il est essentiel pour I-AG Software d'avoir les bons partenaires à bord.

Quels sont les principaux thèmes abordés actuellement par I-AG Software ?

SW : Nous souhaitons avant tout assurer la pérennité de VinX en préparant ce produit au monde numérique qui est mobile et basé sur le web. Dans ce contexte, nous avons développé l'application VinX Logistics pour un contrôle d'entrée numérique et mobile des marchandises. Nous avons également une nouvelle solution Web pour la vente qui permet aux collaborateurs du service externe d'accéder plus facilement aux données des clients. Ici nous travaillons avec une société de développement externe chargée également de mettre PerformX en ligne.

En quoi Abacus entre en jeu dans votre logiciel ?

SW : Abacus fait office de partenaire réseau et nous permet d'envoyer des factures électroniques (eBill et EDI). Avec l'API partenaire d'Abacus, nous n'avons dû développer qu'une seule interface. L'envoi proprement dit des e-factures est effectué par Abacus. Tout ce que nous faisons est d'indiquer si la facture doit être envoyée sous forme d'eBill ou d'EDI. Cela présente un grand avantage puisque nous n'avons pas à nous occuper en détail d'eBill et d'EDI.

Comment fonctionnait l'échange de documents avant l'introduction de l'API partenaire ?

SW : Jusqu'à présent, nous n'avions pas de solution pour l'eBill et ne pouvions donc pas proposer cette fonction à nos clients. Pour l'EDI, nous utilisons de nombreuses solutions isolées avec différents partenaires. Nous devons faire appel aux clients de nos clients, à savoir la gastronomie et le commerce en gros et de détail afin de nous faire une idée des fournisseurs et des interfaces avec lesquels ils travaillaient. Les projets EDI étaient toujours très exigeants, longs et coûteux.



À propos de Samuel Weber

Seit vielen Jahren arbeitet Samuel Weber bei der I-AG Software und ist seit Anfang 2020 als Geschäftsführer des Softwareherstellers mit Sitz in Luzern tätig. An seinem Job fasziniert ihn das Eintauchen in ein spezifisches Kundensegment und die Begleitung der Kunden durch den gesamten Digitalisierungsprozess.

Dans quel sens la collaboration avec Abacus profite-t-elle à I-AG Software ?

SW : Pour nous, la collaboration est très fructueuse puisqu'elle nous permet de réaliser des projets EDI beaucoup plus simplement auprès de nos clients. Entre la demande et le "go live", nous parlons d'environ un mois. De plus, Abacus est un fournisseur fiable et reconnu en Suisse. Nous sommes convaincus par la solution marque blanche et tenons à ce qu'elle soit continuellement développée.

Quels sont les avantages de cette collaboration pour vos clients ?

SW : Pour les clients de nos clients, il en résulte un immense gain de temps, puisqu'ils ont les factures directement dans leur système. Notre objectif est d'automatiser l'ensemble du processus de commande et de livraison. Ainsi, les négociants en boissons n'auront plus besoin de saisir manuellement les commandes et les livraisons, ce qui représente un gain de temps considérable. Nous partons du principe que la part des commandes saisies manuellement diminuera considérablement à l'avenir. Au moins 90% des commandes se feront par voie numérique, c'est-à-dire via une boutique en ligne, une plateforme gastro ou l'EDI. Personnellement, je me réjouis beaucoup de cette évolution.

La solution marque blanche d'Abacus est développée en permanence. Avec AbaBridge, Abacus développe un nouveau système de réseau qui permet d'envoyer et de recevoir des messages EDIFACT tels que ORDERS, DESADV et INVOIC. Le système de réseau sera disponible à partir de la version Abacus 2025.

Pouvez-vous recommander la solution marque blanche d'Abacus ?

SW : Oui, absolument. Nous espérons que d'autres fournisseurs ERP prendront le train en marche. En principe, Abacus est un de nos concurrents, mais nous avons une stratégie industrielle stricte et privilégions les thèmes dans lesquels nous sommes forts. Pour tous les domaines qui n'entrent pas dans nos compétences métier, nous travaillons avec des partenaires comme Abacus. De telles coopérations sont la recette de notre succès.

Quels sont les trois mots que vous utiliseriez pour décrire la collaboration avec Abacus ?

SW : Simple, efficace et économique pour nos clients.