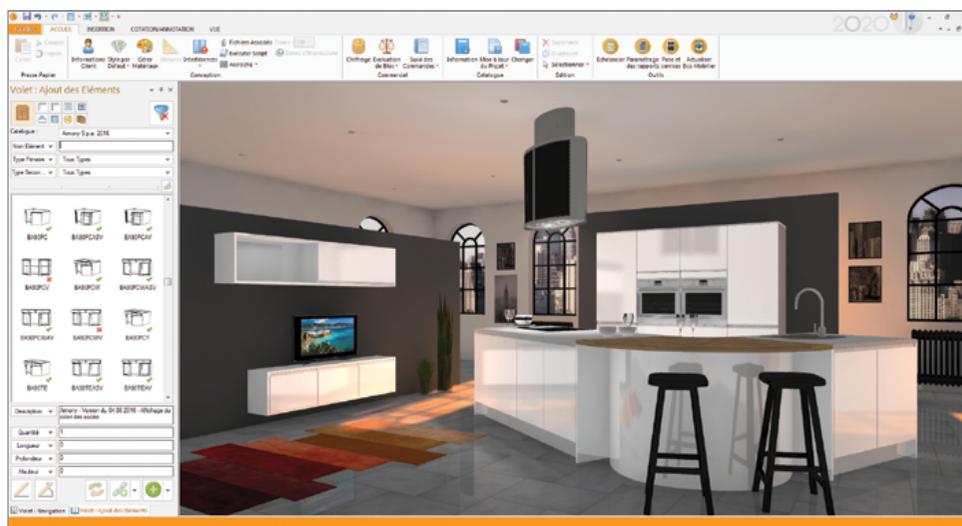


# Un partenariat gagnant-gagnant entre 2020 et les fabricants

Le fournisseur de logiciels souhaite nouer des accords avec les industriels pour construire des catalogues personnalisés visant à soutenir et développer les ventes des distributeurs. Régis Blandin, Didier Vuillemin et Ludovic Soler, trois cadres de la filiale française de 2020, expliquent la stratégie.



## A RETENIR

2020 propose trois types de contrats aux fabricants.

L'objectif est d'optimiser la gestion et le contrôle des données.

Le catalogue personnalisé est construit pour soutenir la stratégie du fabricant.

«Notre objectif est de développer des partenariats gagnant-gagnant avec les fabricants. C'est une nouvelle approche que nous mettons en place et l'application d'un programme mondial chez 2020. Notre ambition est de nous différencier en apportant autre chose». Régis Blandin, directeur commercial, précise sa pensée : «jusqu'ici, nous récupérons les catalogues pour rentrer les données dans notre logiciel de conception Fusion. En mettant en place des accords avec les fabricants, nous travaillons ensemble pour créer un catalogue qu'ils valident et qui correspond parfaitement à leur stratégie commerciale et industrielle. Sur le terrain, les revendeurs disposent de

datas (données) de qualité et de fonctions qui répondent à leurs problématiques quotidiennes. L'outil comprend vite les besoins et apporte une réponse rapide».

## Formation, conception, commande

En développant des relations poussées avec les fabricants, 2020 leur propose d'aller beaucoup plus loin que l'implantation gratuite de leur catalogue papier dans le logiciel Fusion. La démarche est commune, comme l'explique

Régis Blandin : « nous proposons trois types de contrats avec différents niveaux d'engagements bilatéraux. Ce n'est pas une question d'argent mais de temps ». Avant d'intervenir sur le catalogue, beaucoup d'échanges sont nécessaires. En interne, Ludovic Soler est en prise directe avec les fabricants pour coordonner et organiser la mise en production : « au-delà de la planification des projets de création, j'assure la gestion du développement et de l'implémentation des catalogues fournisseurs au niveau Europe du Sud. Je suis en relation directe avec les agents généraux et les sièges sociaux pour mettre en place différentes actions comme des fonctionnalités spécifiques ou des procédures qualité préalables aux mises en marché ».

Didier Vuillemin, directeur commercial "points de vente" explique de son côté l'intérêt pour l'utilisateur final : « si nous disposons de tous les détails de la nomenclature, nous optimisons le contrôle des données. En magasin, les manipulations sont facilitées pour le concepteur et des rappels sont mis en place pour qu'il pense à valider les étapes clés de son projet en fonction des spécificités du fabricant. L'idée est d'arriver à un résultat final qui permette à l'usine de réceptionner une commande parfaite ». Gain de temps, optimisation des échanges avec le fournisseur, contrôle des commandes pour réduire les erreurs et le SAV, fonctions spécifiques...

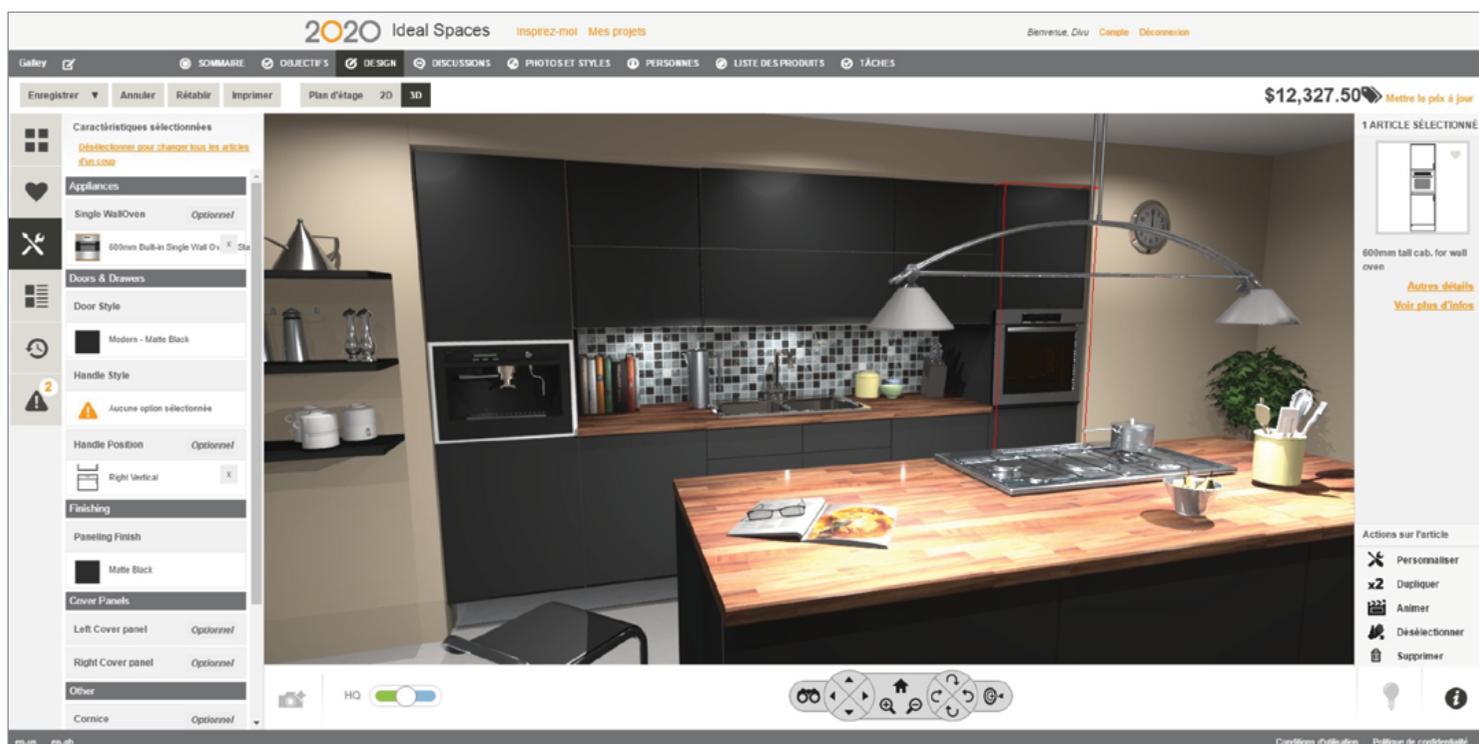


Didier Vuillemin, directeur commercial "points de vente" chez 2020.

le fruit de la collaboration entre les fabricants et l'éditeur de logiciel apporte de nombreux bénéfices aux utilisateurs de l'outil de conception. « Notre principe de fonctionnement est basé sur le fait que la vente est liée au catalogue. La finalité est donc de mettre à disposition un outil qui réponde à la stratégie de vente du magasin et du fabricant », ajoute-t-il.

Dernier pilier de cette approche, la formation. Là encore, l'implication de 2020 semble totale : « nous réalisons des sessions en adaptant notre contenu par rapport aux besoins des fabricants et des particularités techniques de leurs modèles. Si l'utilisateur final, le cuisiniste, maîtrise à 100 % le produit qu'il vend en suivant naturellement le process de son fabricant, la valeur ajoutée est énorme », indique Régis Blandin. Avec cette démarche constructive aux engagements réciproques, 2020 souhaite instaurer un nouveau mode de fonctionnement. Au quotidien, la force de vente des fabricants va donc jouer un rôle important pour relayer et expliquer les avantages du catalogue de leur marque au sein du logiciel Fusion. Actuellement, plusieurs partenaires industriels finalisent également l'achat de packs de licence à redistribuer aux nouveaux partenaires : « une preuve que nos partenariats fonctionnent et que le rapport de confiance est établi », conclut Régis Blandin.

J.S.



Avec Ideal Spaces, le consommateur démarre son projet à domicile avant d'aller plus loin en magasin. Le cuisiniste récupère alors les informations pour poursuivre et modifier l'agencement.