



Contacts Média

**Christophe de Lussac**  
Directeur Général Europe  
Tél.: + 33 (0) 1 44 89 45 87  
[cdelussac@centerstonetech.com](mailto:cdelussac@centerstonetech.com)

## **Reef® choisit CenterStone pour sa solution de commande par Internet.**

Les détaillants américains Reef® auront accès à la solution e-commerce B2B - iVendix.

### **Pour diffusion immédiate, Denver, Colorado, le 16 janvier 2007.**

CenterStone Technologies Inc., fournisseur de solutions de gestion de commandes par Internet pour les professionnels du textile, de la chaussure et équipements, annonce que Reef®, une marque du groupe VF Corporation et dont les activités sont basées à San Diego en Californie, a choisi la solution iVendix.

iVendix fournira un service B2B de gestion de commandes par Internet pour les détaillants et représentants Reef® aux Etats Unis. CenterStone est présent dans l'industrie des sport de plein air, des sports de neige, de l'équipement, du surf et des sports de glisse ; ses solutions bénéficient en outre, d'un large taux d'adoption des détaillants spécialisés dans ces secteurs. Quand l'application sera lancée cet été, les détaillants Reef nord-américains pourront passer leurs commandes de pré saison et réassort, dans leur langue et leur monnaie locale. Grâce à iVendix, ils pourront également vérifier la disponibilité des produits et suivre l'état de leurs commandes, 24h/24, 7j/7 sur Internet.

« La division «Outdoor» du groupe VF est un excellent partenaire, soutien de longue date de CenterStone et de notre modèle de « logiciel comme un service » (SaaS - « Software as a Service »). Nous sommes enthousiastes à l'idée qu'ils aient décidé d'étendre iVendix à la marque Reef®. Désormais, la division «Outdoor» du groupe VF bénéficiera d'une unique plate-forme pour ses différentes marques. The North Face fut la première marque à intégrer iVendix il y a plusieurs années, nous avons rajouté JanSport® l'année dernière, Vans® est en cours d'implémentation, et c'est maintenant Reef® qui a été choisi comme prochaine marque à figurer sur iVendix », déclare Tom Detmer, PDG de CenterStone Technologies. « Il y a plusieurs années, The North Face optait pour la solution de CenterStone. Cette solution a reçu un accueil particulièrement positif de la part des détaillants et des représentants. Depuis, CenterStone est rapidement devenu un standard en matière de solutions B2B de gestion des commandes, en particulier dans l'industrie des sports de glisse et de l' «Outdoor», et il était donc logique que Reef® lance une initiative similaire. Fort de plusieurs milliers de détaillants spécialisés et de représentants qui utilisent actuellement notre solution « logiciel comme un service » (Software as a Service - SaaS), nous sommes confiants à l'idée que les détaillants et représentants Reef® adoptent rapidement iVendix. Comme nous confiait un détaillant, « iVendix a changé ma façon de travailler. C'est un peu comme un Amazon.com survitaminé mais en version B2B. Je l'adore! »

Lors d'un entretien avec un détaillants distributeur VF (division «Outdoor»), Mike Fowler, VP des Opérations pour Uncle Dan's à Chicago déclarait alors qu'on lui demandait si iVendix apportait un avantage concurrentiel aux marques telles que The North Face : « C'est indiscutable ! Mon représentant The North Face obtiendra chaque jour davantage de commandes puisque je peux me connecter et consulter les produits plus rapidement et prendre des décisions en toute confiance. Je constate par ailleurs que mes fournisseurs qui utilisent CenterStone bénéficient d'un surcroît d'activité comparé à ceux qui ne

l'utilisent pas, car le fait que l'on puisse facilement consulter les produits et passer commande, fait que l'on en achète plus. »

« En équipant le réseau de distributeurs Reef® de notre solution, nous allons aider cette marque leader sur le marché du surf et des sports de glisse à aller plus loin encore, en facilitant leurs relations commerciales avec leurs détaillants, ce qui, par conséquent, contribuera à augmenter les ventes de Reef® comme de celles de leurs détaillants. », déclare Dave Mathias, VP pour les ventes chez CenterStone. « Reef® reconnaît que l'utilisation d'une solution B2B 'en ligne' par ses détaillants et ses représentants, est la façon la plus moderne d'entretenir de bonnes relations commerciales aujourd'hui. Partager des informations sur les produits, sur l'état des stocks, et faciliter la prise de commande participe de ces bonnes relations. Les marques sont de plus en plus conscientes de la façon dont ces solutions leur permettent d'augmenter leurs ventes. Les détaillants se connectent afin de consulter l'état des stocks, et peuvent ainsi suivre jusqu'au bout les commandes de leurs clients. Ils bénéficient également d'un processus de commande de réassort simple et rapide et peuvent donc mettre leurs stocks à jour en cours de saison. Puisque iVendix est accessible 24h/24 et 7j/7 sur Internet, les détaillants Reef® ont davantage de temps à consacrer à leurs clients pendant la journée et gagnent en efficacité en dehors des heures d'ouverture traditionnelles des points de vente, maintenant de bonnes relations avec leurs fournisseurs grâce à un accès complet aux informations dont ils ont besoin. »

Parmi les marques qui mettent à disposition notre solution iVendix auprès de leurs détaillants et forces de vente : The North Face, JanSport et VF Imagewear, appartenant au groupe VF; Pearl Izumi, Marmot Mountain, Ex Officio, Marker Apparel, Adio Footwear et Planet Earth, appartenant au groupe K2 ; Helly Hansen; Perry Ellis Intl.; Geneva Watch Group; Cleveland Golf, et Fidra Golf, appartenant au groupe Quiksilver ; RipCurl; Billabong ; Sport Obermeyer ; Smith Optics ; Garmont, Bridgedale et Icebug ; KHS Bicycles ; Dale of Norway ; O'Neill ; Hot Chillys ; Walk-EZ et d'autres encore.

### **A propos de CenterStone**

CenterStone Technologies fournit iVendix, un service de gestion des commandes par Internet, disponibles en cinq langues et en plusieurs devises, en Europe et en Amérique du Nord. iVendix permet aux détaillants, représentants et distributeurs du monde entier de consulter 24/24 les catalogues et l'état des stocks actualisé, de passer des commandes de pré saison et réassort plus efficacement avec leurs fournisseurs. En 2006, plus de 300 millions d'Euros de transactions ont été enregistrés sur iVendix. CenterStone renforce la compétitivité des fournisseurs, en optimisant la rotation des stocks sur le point de vente, en réduisant les coûts de fonctionnement du service clients et en favorisant une plus grande réactivité commerciale vis-à-vis des détaillants. Pour en savoir plus sur CenterStone Technologies, basée en France à Paris, et dont le siège est à Denver (Colorado) : [www.centerstone-europe.com](http://www.centerstone-europe.com)

**Notes de l'éditeur : les noms de marques et de produits mentionnés dans le présent document, peuvent avoir été déposés par leurs propriétaires respectifs.**