



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

Vans® choisit CenterStone pour sa solution de commande par Internet.

iVendix va permettre à Vans® de renforcer sa relation commerciale avec ses détaillants.

Pour diffusion immédiate, Denver, Colorado – le 14 novembre 2006.

CenterStone Technologies Inc., fournisseur de solutions de gestion de commandes par Internet pour les professionnels du textile, de la chaussure et équipements, annonce que Vans® a choisi la solution iVendix.

iVendix fournira un service B2B de gestion de commandes par Internet pour les détaillants et représentants Vans®. CenterStone est présent dans l'industrie des sports 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, les détaillants Vans pourront passer leurs commandes de pré saison et réassort au travers de cet outil B2B, déjà implémenté avec succès pour de nombreux clients. Grâce à iVendix, ils pourront également vérifier la disponibilité des produits et suivre l'état de leurs commandes, 24h/24, 7j/7 sur Internet.

Nous sommes particulièrement sensible au fait que la division «Outdoor» du groupe VF ait décidé de déployer notre application iVendix pour la marque Vans. 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, et nous sommes enthousiastes à l'idée que Vans® ait 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 ligne » en particulier dans l'industrie des sports de glisse et de l'«Outdoor», et il était donc logique que Vans® lance une initiative similaire. Fort de plusieurs milliers de détaillants spécialisés et de représentants qui utilisent actuellement notre application, nous sommes confiant à l'idée que les détaillants et représentants Vans® adoptent rapidement iVendix. Comme nous confiait un détaillant, 'ça a changé ma façon de travailler. C'est un peu comme un Amazon.com survitaminé mais en version B2B' »

Joanne Kennedy acheteuse pour Alpine Experience à Olympia dans l'Etat de Washington, utilise iVendix pour les produits The North Face depuis plusieurs années, et déclare : « CenterStone a considérablement simplifié ma vie en tant qu'acheteuse. Toutes les informations se trouvent au même endroit – les photos de produits, l'état des stocks et celui des commandes. CenterStone contribue à nous permettre d'augmenter nos nombreuses commandes de pré saison avec The North Face et d'améliorer notre capacité d'analyse de celles-ci ; iVendix constitue, de plus, un outil efficace pour passer des commandes spéciales ou de réassort. Le fait que The North Face utilise la solution de CenterStone, explique, en grande partie, les bonnes relations que nous entretenons avec eux. Cela me fait toujours plaisir d'apprendre qu'une marque que nous distribuons soit disponible sur iVendix, et étant donné que nous distribuons Vans, nous sommes impatients de voir leurs produits sur iVendix également. »

« En équipant le réseau de distribution Vans® de notre solution, nous continuons à aider les marques leaders 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, contribue à augmenter les ventes de chacun. », déclare Dave Mathias, VP pour les ventes chez CenterStone. « Vans, tout comme la marque de chaussures Adio, Planet Earth, Smith Optics, Freestyle ou O'Neill – qui mettent dès à présent iVendix à disposition de leurs détaillants et représentants –, reconnaît qu'il est important de partager les informations sur la disponibilité des produits, et de rendre plus facile la prise de commandes. Les marques sont de bien 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 Vans® ont d'avantage 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 de leurs transactions et des informations dont ils ont besoin. C'est tout simplement la façon la plus moderne d'entretenir de bonnes relations commerciales de nos jours. »

Parmi nos clients : The North Face, JanSport et VF Imagewear, appartenant au groupe VF; Pearl Izumi, marque du groupe Nautilus ; 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 ; Rip Curl; Billabong ; Sport Obermeyer ; Smith Optics ; Garmont, Bridgedale et Icebug ; KHS Bicycles ; Dale of Norway ; Malone Auto Racks, O'Neill ; Hot Chillys ; Walk-EZ International 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

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