INTERVIEW

Le Parcours Digital "Passage"

Interview de Jean-Gabriel Creton

TEXTE STÉPHANIE DREUX-LAISNÉ

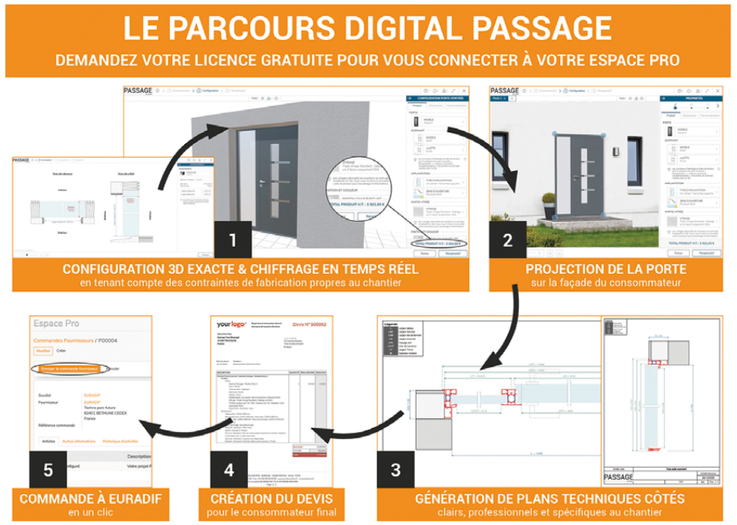
Jean-Gabriel Creton,
Président du Groupe Euradif

Toujours dans le Top des tendances, Euradif lance en 2021 un configurateur d'une technologie aboutie qui apporte un grand nombre de bénéfices aussi bien aux professionnels "Passage" qu'au client final. Explications.

En partenariat avec BatiTrade, Euradif finalise son Parcours Digital Passage qui est déployé en ce début d'année. Il s'adresse aux professionnels comme aux consommateurs finaux : un accompagnement durant tout le cheminement de l'acte de vente, du choix esthétique du consommateur jusqu'au passage de la commande par le professionnel. Concrètement, le consommateur final configure sa porte d'entrée et la projette sur la façade de sa maison via le nouveau site créé par Euradif et dédié au grand public : *www.maportepassage.fr*. Le projet est transmis à un professionnel Passage qui prend contact avec le particulier afin de compléter son projet sur le plan technique. Le chiffrage par le professionnel est automatique avec une prise en compte de sa remise sur le tarif brut. Il applique alors son coefficient de vente et génère un devis avec son logo. Si le consommateur final valide le devis, le professionnel peut alors passer commande en un clic à Euradif directement via son Espace Pro. Le professionnel peut également créer un devis de A à Z, sans pré-projet du consommateur, pour bénéficier de tous les avantages de la 3D.
Les plans techniques avec des cotes propres au chantier sont ainsi générés ce qui facilite l'intervention des poseurs et assure la faisabilité du projet. Une solution clé en main pour les professionnels de la menuiserie.

Qu'est-ce qui a motivé le lancement d'un tel produit ?

Jean-Gabriel Creton : La transformation numérique a profondément modifié nos habitudes, tant sur le plan personnel que professionnel. Que l'on parle de révolution digitale ou de changement des modes de consommation, notre profession a le devoir de s'adapter, d'innover, bref d'évoluer, pour ne pas être dépassée.



Quelle est la tendance du marché dans laquelle s'inscrit ce nouveau service développé par Euradif ?

Jean-Gabriel Creton : Les habitudes des consommateurs ont profondément évolué. Plus que jamais tournés vers le digital, ils souhaitent se rassurer sur le rendu final de leur achat. Les professionnels sont principalement dans une problématique de gain de temps dans la gestion des dossiers et de respect des délais de livraison : éviter les demandes de précisions, les ressaisies multiples, les interrogations sur la faisabilité, les chiffrages fastidieux… Ils veulent gagner en autonomie et en réactivité.

Quel est l'aspect le plus innovant de la solution digitale proposée par Euradif ?

Jean-Gabriel Creton : Si tous les acteurs ont compris que disposer d'un configurateur de porte d'entrée pour accélérer la prise de décision du consommateur final est incontournable, nous sommes les premiers à aller aussi loin dans les détails et la profondeur des possibilités. Les contraintes de fabrication propres au chantier sont prises en compte (dimensions, type de pose…) et la 3D s'adapte au résultat de fabrication réel. Il n'y a plus de mauvaise surprise pour le consommateur car la porte d'entrée posée chez lui correspond parfaitement à ce qu'il a vu sur le configurateur. Les plans techniques propres au chantier viennent conforter les poseurs et les techniciens. Le chiffrage automatique permet au professionnel de générer son devis pour le consommateur et de passer sa commande à Euradif facilement. La deuxième étape permettra de bénéficier des avantages de la 3D directement dans Prodevis (Elcia), voire d'autres logiciels de chiffrage, puis d'intégrer le passage de commande via EDI pour mettre un terme à la double saisie.