



Faire de l'Expérience Produit un Avantage Concurrentiel : l'exemple de Kolmi Hopen



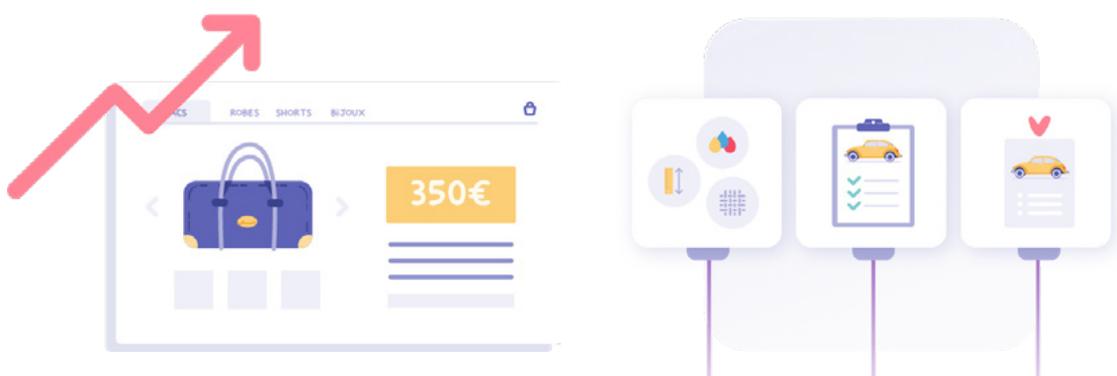
Benoit Guillet, Directeur Marketing et **Margaux Audiau**, chargée de projet marketing chez Kolmi Hopen sont intervenus dans le cadre d'un webinar organisé par Akeneo en partenariat avec Easycom (à retrouver en vidéo [ici](#)). L'occasion pour eux de revenir sur l'amélioration de la qualité de la donnée produit et le renforcement de la relation avec les distributeurs grâce aux solutions d'Akeneo.

Le fabricant français d'équipements de protection à usage unique (masques, gants, charlottes, etc..) Kolmi Hopen a connu une forte accélération de son activité avec la crise du Covid-19. Cette période s'est aussi accompagnée de l'arrivée sur son marché de nombreux concurrents. Pour se différencier et offrir de la valeur ajoutée à ses clients, Kolmi Hopen a fait de l'information produit un levier stratégique. Grâce au PIM Akeneo et à l'intégrateur Easycom, Kolmi Hopen a construit une source unique de vérité rassemblant des informations produits vérifiées, fiables et contextualisées.

La qualité de l'information produit comme outil de différenciation

“Avec le Covid, nous avons énormément augmenté notre capacité de production. Mais cette explosion de l'activité a aussi fait que beaucoup de concurrents sont arrivés d'un peu partout, notamment d'Asie”, explique Benoit Guillet, Directeur Marketing & Communication Europe de Kolmi Hopen. Pour faire la différence, l'entreprise a cherché à valoriser la qualité de ses produits, en fournissant à ses clients un maximum d'informations et d'éléments de réassurance.

Proposant des produits réglementés, soumis à de nombreuses normes et à des séries de tests, Kolmi Hopen n'avait pas attendu la crise sanitaire pour se poser la question de l'information produit. Mais la pandémie a accéléré le mouvement, avec l'adoption du PIM Akeneo, venu remplacer les tableaux Excel utilisés par le passé et devenus impossibles à maintenir à jour.



Le PIM comme source de vérité



Désormais, le PIM joue le rôle d'unique source de référence pour tous les produits de l'entreprise, aussi bien pour l'interne (services commerciaux, logistique, communication, affaires réglementaires...) que pour les clients distributeurs. Un autre avantage de travailler avec le PXM Studio d'Akeneo est la possibilité d'utiliser ses modules complémentaires. En effet, le recours à la solution Shared Catalogs, un portail sécurisé qui permet de partager des catalogues produits personnalisés et adaptés à chaque client a été un réel facteur de succès pour les équipes de Kolmi Hopen.



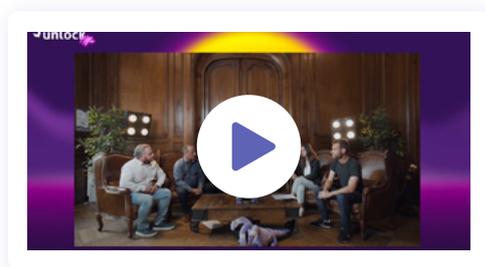
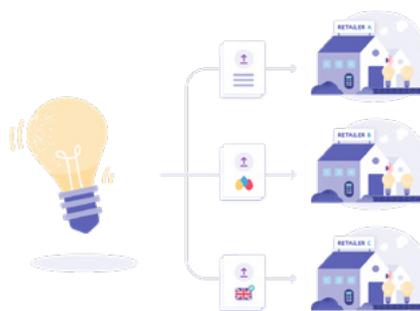
“L'intérêt du PIM et de Shared Catalogs, c'est de pouvoir adapter l'offre en fonction de chaque client.”

Simplifier le processus de partage de données depuis le PIM

Grâce à Shared Catalogs, les équipes commerciales peuvent ainsi facilement et rapidement partager des informations produits à leurs clients. Quant aux clients distributeurs de Kolmi Hopen, eux aussi peuvent avoir accès directement à toutes les informations qui les intéressent via Shared Catalogs.

Il ne s'agit là que d'une première étape, comme l'explique Benoit Guillet : "Nous avons d'autres canaux, comme le catalogue physique : nous allons également faire en sorte qu'il soit beaucoup plus facilement mis à jour grâce à la solution PIM. De même pour notre site internet. Ensuite, nous allons déployer le PIM dans tout le groupe, pas seulement au niveau européen."

 shared catalogs



Regardez [ici](#) le témoignage de Benoit Guillet et Margaux Audiau complété par les éclairages de Philippe David et Eric Pinçon, respectivement PDG et Chef de projet Intégration PIM/DAM chez Easycom, accompagnés par Alice Bouvier, CSM Southern Europe chez Akeneo.

easy
com