



Conférence-Débat FAB-DIS  
Mardi 25 avril 2017

## Les membres de la Communauté FAB-DIS témoignent

*« FAB-DIS, je le vois comme un couteau Suisse, dotés de plein d'outils. On n'a pas forcément besoin de tout, tout de suite, mais au moment où l'on veut l'utiliser, il doit être parfait. Chaque outil doit être conforme au cahier des charges de FAB-DIS, en contenant des données complètes et validées. La qualité des contenus fait et fera le succès du format que nous soutenons pleinement. »*

**Claude LIMON, Responsable Données Sanitaire, COMPTOIR DES FERS**



*« Quelle que soit leur taille, les entreprises trouvent dans FAB-DIS l'opportunité de s'organiser ou d'améliorer leur organisation autour du thème de la DATA. Ce format regroupe dans une architecture unique, adaptable à tous les canaux de distribution et compréhensible tous, l'ensemble des attributs dédiés aux supports des professionnels du bâtiment (catalogue, site internet, marketplace, intermédiation...). Ce projet novateur est très valorisant pour les professions du bâtiment qui souhaitent s'engager dans le numérique, le digital et les médias. »*

**Frédéric GAMRASNI, Digital Manager Marketing Trade France,  
PPG AC FRANCE**

*« La nouvelle version du format conforte son caractère multi-métiers et permettra à de nouveaux acteurs de mesurer l'intérêt que présente FAB-DIS pour simplifier et accélérer la commercialisation des offres, avec des données fiables et faciles à intégrer, à contrôler, à exploiter pour éclairer les décisions d'achat des clients. Le progrès ne vaut que s'il est partagé par tous. Ce slogan fédérateur d'une compagnie ferroviaire prend tout son sens dans notre démarche : plus vos partenaires commerciaux sont nombreux à l'utiliser, plus les bénéfices escomptés sont tangibles pour l'ensemble de la chaîne de valeur. »*

**Vincent HUIN, Directeur du Développement, IGNES**





*« Au vu d'un environnement réglementaire qui s'enrichit, le fournisseur est plus que jamais le partenaire privilégié du distributeur pour les données réglementaires. L'un ayant le devoir d'informer et l'autre d'assurer la diffusion. »*

**Pierre SAUVAUD,**  
**Responsable information produit Base de Données Articles Groupe,**  
**SAINT-GOBAIN DISTRIBUTION BÂTIMENT FRANCE**

*« N'hésitez pas à franchir le pas... utilisez FAB-DIS, et si vous avez le moindre doute lors de la première utilisation, nous prenons le temps de vous accompagner. C'est un gain de temps assuré par la suite, pour vous, comme pour nous. »*

**Bruno PIGUERON, Responsable Référentiel France, SONEPAR**



*« Le succès du référentiel FAB-DIS repose sur :*

- le descriptif clair et précis des champs et des valeurs ;*
- l'utilisation du format Excel, lisible par tous ;*
- la structure par blocs, pour un enrichissement et une exploitation selon le rythme des acteurs.*

*Une donnée n'a de valeur que si elle est connue, comprise et partagée. »*

**Gérard STEININGER, Responsable éditions Tarif, SCHNEIDER ELECTRIC**



*« Dans le but d'assurer un maximum de fluidité aux millions d'informations que nous traitons, le nouvel outil SONEPAR permettra d'automatiser et de fiabiliser la plupart des tâches d'importation, de contrôle et d'exportation vers tous nos canaux de vente, qu'ils soient traditionnels ou digitaux. Il est résolument construit pour être en parfaite adéquation avec le format d'échange FAB-DIS. »*

**Martin DELACOUR, Directeur Data et Pricing, SONEPAR**





*« L'absence de contenus d'ordre marketing pour le client final ou le donneur d'ordre enferme trop souvent le besoin aux seuls critères esthétiques et de prix. La fourniture d'informations marketing mettant en valeur les fonctions de sécurité, de confort ou d'innovation des produits du bâtiment, à chaque maillon des décisions d'achat, encourage la vente de produits à plus forte valeur ajoutée. En adoptant FAB-DIS, chaque acteur de la commercialisation de produits et systèmes peut désormais facilement irriguer le marché avec ces concepts d'offres pour tirer le marché vers le haut. »*

**Franck DUPIN, Directeur Données et Contenu, REXEL**

*« Notre capacité à fournir des données logistiques complètes et facilement intégrables est devenue un élément structurant de notre approche commerciale dans un contexte de ré-organisation du négoce (concentration, massification des approvisionnements). Les clients professionnels désirant de plus en plus des flux de livraison au plus près de leurs besoins, des données logistiques fausses ou incomplètes génèrent des surcoûts de transport non justifiés nuisant à l'attractivité même du produit. L'onglet « Logistique » du FAB-DIS est donc précieux et intégré avec intérêt par l'ensemble du négoce professionnel. »*



**David FOURNET, Responsable Comptes clés Distribution, HAGER**



*« Aujourd'hui, on voit émerger des plateformes d'intermédiation multi-métiers qui deviennent de plus en plus des plateformes de prescription numérique. Or ces acteurs ne disposent pas toujours de l'expertise pour choisir des offres sûres aux performances attendues par les clients. Pour accompagner ces acteurs et créer de la valeur partagée : FAB-DIS, outil fédérateur, est la solution car il porte la richesse de nos produits. Un produit bien accompagné dans nos filières et bien mis en œuvre par nos installateurs assurera l'avenir de nos entreprises. »*

**Pascal LE ROUX, Directeur Général, CDVI**



*« Un projet BIM démarre de l'architecte, puis il implique le maître d'œuvre, le fabricant, le distributeur. Parti d'un objet générique, au fil du projet les données s'affineront ; il conviendra alors que nous puissions échanger des informations en étant absolument certains de l'objet sur lequel elles portent.*

*FAB-DIS est un premier pas car il nous impose cette rigueur dans l'identification des produits : code article, référence commerciale, GTIN, unité dans laquelle nous décrivons le produit, les dimensions. »*

**Alain MELLLET, Chef de service Référentiel article,  
SAINT-GOBAIN DISTRIBUTION BÂTIMENT FRANCE**

*« De nouvelles offres, de nouveaux produits issus de start-up nées avec les datas arrivent tous les jours sur le marché. Ces start-up sont souvent souples, très réactives et capables de fournir rapidement des outils décisionnels, risquant ainsi de "ringardiser" la filière en place qui ne se serait pas mise à niveau. »*



**Marina FREYERMUTH, Responsable Coordination E-Business, DELTA DORE**



*« Le "bébé" FAB-DIS est aujourd'hui l'enfant d'une très grande famille grâce à l'implication des autres fédérations de l'appro bâtiment (FFQ – quincaillerie ; FNAS – sanitaire-chauffage-plomberie ; FND – décoration ; FGME...). Les qualificatifs évoqués par tous, tels que le langage commun, la qualité des données, la disponibilité de l'information, la standardisation du format et sa valorisation... sont parmi les atouts du format qui fondent sa légitimité et sa puissance. »*

**Roland MONGIN, Délégué Général, FGME**

*« Le sujet de la complétude des datas implique deux transformations majeures, l'une chez les Fabricants afin d'inscrire ce livrable en phase de conception-industrialisation des nouveaux produits pour garantir la disponibilité des données au moment de la mise sur le marché des nouvelles offres, l'autre chez les Distributeurs afin d'exploiter toute la richesse des données fournies par les Fabricants tant dans leurs ERP que sur leurs sites web »*



**Thierry ROCHE, Channel Distribution Marketing manager,  
SCHNEIDER ELECTRIC**