



Vasco Group redéploie la distribution de Brugman en France et nourrit des ambitions en forte hausse ! **BRUGMAN**

*Acteur européen de premier plan sur le marché des radiateurs panneaux acier et décoratifs, à travers ses deux marques - Brugman et Vasco - , **Vasco Group annonce pour la marque Brugman, un ambitieux plan de redéploiement de son réseau de distribution en France** et entend bien intensifier, optimiser et pérenniser un nouveau maillage de l'Hexagone tout en restant fidèle à une politique de distribution, exclusivement tournée vers la filière professionnelle, dans toute sa pluralité.*

Engagée confidentiellement en interne dès 2016, cette stratégie nouvelle vise à redessiner les contours et profils du réseau français de distribution de la marque Brugman, par des orientations nouvelles et une évolution sensible mais totalement maîtrisée, de son portefeuille-clients.

► Redéploiement de la distribution

Cette stratégie qui marque incontestablement une étape décisive dans la distribution de la marque sur le territoire français, préfigure une nouvelle ère pour le spécialiste des panneaux acier qui jouit auprès des installateurs et plombiers-chauffagistes, d'une excellente notoriété et réputation de professionnalisme, sur lesquelles Brugman pourra largement s'appuyer dans sa conquête de nouvelles enseignes partenaires, déjà largement initiée sur le terrain.

Notons que des accords ont déjà été scellés avec deux réseaux nationaux et le rythme de négociations devrait s'intensifier à la rentrée, avec le recrutement en cours de 5 commerciaux qui viendront renforcer l'équipe française Vasco Group de 9 personnes, dont

2 recrutées dès 2016 sont spécifiquement affectées à la cible des bureaux d'études, architectes et installateurs.

Cette stratégie offensive de redéploiement qui a mobilisé en interne, toutes les forces vives de l'Entreprise, s'accompagne de multiples mutations en profondeur, tant sur le plan de l'offre produits, que sur le volet commercial ou logistique : à la clé, un bouquet d'innovations, apte à séduire de nouvelles enseignes d'envergure régionale ou nationale et des entreprises de négoce indépendant aux profils variés, pour un quadrillage revisité et homogène de la France.



Sur un marché du chauffage en pleine transformation, qui requiert des entreprises, flexibilité et souplesse pour conquérir de nouveaux marchés, Brugman s'est doté de moyens conséquents à la hauteur de ses ambitions et mis au point un plan global ambitieux mais réaliste, qui devrait rapidement emporter l'adhésion et porter ses fruits.

► **Nouvelle offre produits, une gamme 100 % revisitée**

Dès 2016 et dans la plus grande confidentialité, une nouvelle gamme exclusive de radiateurs panneaux, remodelée à 100 %, - **en pas de 33** -, a vu le jour : un investissement conséquent visant un seul objectif : proposer des matériels en parfaite adéquation avec le marché, en termes de caractéristiques, spécificités et facilité de mise en œuvre.

Conçue pour répondre point par point, aux attentes en mutation de la filière, la nouvelle gamme riche de près 2 800 références, dont quelques modèles aux lignes très design, est désormais proposée avec une **pression de service de 10 bars**, contre 8 précédemment. Pour une finition parfaite et une sécurité sans faille, les nouveaux panneaux Brugman dont les dimensions et puissances ont été revus, sont équipés en standard de nouvelles joues latérales sans soudure et sont dotés de consoles VDI, conformes avec une longueur d'avance, à la norme allemande anti-soulèvement, VDI 6036.

À ces atouts majeurs en terme de profondeur et largeur de gammes, Brugman a également accordé un soin tout particulier à sa palette de services. **Ainsi, tous les panneaux – sans restriction -, qui n'étaient proposés qu'en coloris blanc, sont désormais réalisables en couleurs, sur un nuancier riche de 56 teintes.**

Enfin, Brugman garantit depuis toujours ses radiateurs 10 ans (radiateur et peinture), contre 2 années seulement pour la peinture, pour la majorité de ses concurrents : un engagement fort et impliquant pour la marque, qui témoigne de sa détermination et de sa volonté de s'imposer comme un partenaire rassurant et solide, auprès des acteurs de la filière.

Dès le mois prochain, de nouveaux radiateurs électriques décoratifs viendront compléter l'offre Vasco dont plusieurs modèles soufflants, aux lignes pures et graphiques (soufflant de fabrication française, conforme aux directives Eco Design 2018) : des innovations-produits à forte valeur ajoutée qui représentent un fort potentiel de développement et devraient stimuler le marché et doper les ventes.



► **Nouvelle organisation logistique : Vasco Group investit dès le mois de septembre sur un Hub, situé à Valenciennes**

Initiateur dès juillet 2016, d'un engagement de livraison en 4 jours ouvrés de ses radiateurs décoratifs sous la marque Vasco (J+4), le Groupe persiste et signe et franchit aujourd'hui un nouveau cap en s'engageant sur des délais de livraison minimisés : **24h** jusqu'à Lyon et **48h** au delà de la région Auvergne-Rhône-Alpes.

Pour ce faire, Vasco Group s'est doté d'un Hub qui sera géré depuis la Belgique, en s'appuyant sur un partenariat noué avec le spécialiste du transport et de la chaîne logistique Geodis : il sera opérationnel dès la rentrée de septembre.

Cet outil logistique d'un genre nouveau, constitue une force de frappe de premier plan et abritera en permanence, **un assortiment de 5 000 radiateurs sur palettes** (en 4 et 6 connexions, horizontaux et verticaux), pour des acheminements quotidiens et ultra rapides : un service premium qui sera proposé aux distributeurs stockistes uniquement.

L'objectif est double : satisfaire la distribution dans des délais extrêmement courts et alléger parallèlement les coûts de stockage des distributeurs.

Pour un approvisionnement rapide sans rupture, ni délai, un stock miroir sera également constitué au sein de l'usine néerlandaise, où sont fabriqués tous les radiateurs Brugman.

► **Intensification de la stratégie commerciale**

Pour conforter les nouvelles enseignes de distribution dans leur volonté d'instaurer des partenariats de proximité et développer des synergies pérennes avec la marque Brugman tout en soutenant le lancement et le rayonnement de ses gammes de matériels, Vasco Group a imaginé un dispositif d'envergure, soigné sa palette d'outils de prescription et d'aide à la vente, capitalisé sur des actions de marketing direct à destination des installateurs et donné un coup d'accélérateur à sa stratégie digitale avec un seul et unique objectif : fédérer de nouvelles enseignes autour d'une marque forte.

A la clé, un dispositif complet, omnicanal et offensif qui se traduit par de nombreuses actions, parmi lesquelles :

- Tout récemment sortie de presse, l'édition 05/2017 du tarif Brugman a évolué dans sa présentation pour une plus grande lisibilité de l'offre et une attractivité accrue.

Le nouveau tarif dévoile les 5 grandes collections de radiateurs et sèche-serviettes et présente avec un évident souci de clareté et de modernité, les caractéristiques et spécificités techniques de chacun d'entre eux.

Tiré à 50 000 exemplaires, le catalogue Brugman se veut un outil complet, pragmatique et 100% opérationnel, conçu comme un véritable guide d'achats, de choix et de prescription, pour toute la filière.



- Plan d'actions marketing offensif : campagnes de E-mailings auprès de 22 000 installateurs, nouveaux outils commerciaux à joindre aux devis, animation des points de vente par la mise en place de totems et visites à un rythme soutenu des clients prescripteurs, installateurs et distributeurs : Vasco Group a su maintenir durant la trêve estivale, une présence et pression fortes de ses marques Vasco et Brugman auprès de tous les maillons de la distribution.

Enfin, très prochainement, après le redesign graphique complet de la marque Brugman, Vasco Group dévoilera la nouvelle version des deux sites internet Brugman et Vasco qui seront les vitrines numériques fidèles, du savoir faire des marques, de leurs valeurs et de leurs engagements : une échéance importante pour le Groupe qui entend bien ainsi renforcer et pérenniser, sa présence digitale et son rayonnement auprès de tous les professionnels.

VASCO GROUP **VASCO BRUGMAN SUPERIA**

Doté d'un réel sens du marché, Vasco Group a depuis sa création, érigé l'innovation et l'anticipation en vertus cardinales et œuvre chaque jour pour proposer aujourd'hui à la filière professionnelle, les produits et technologies de demain. Fort de Vasco et Brugman - deux marques aux profils distincts et complémentaires -, Vasco Group s'affirme comme un multi-spécialiste de la filière climatique et entend bien à brève échéance, capitaliser sur les valeurs de performances et de hautes qualités technologiques de ces 2 fleurons, pour esquisser rapidement les nouveaux contours de leur distribution.

En progression constante depuis plus de 40 ans, Vasco Group qui a enregistré en 2016 un CA de 100 M€, entend bien poursuivre sa conquête du marché et sa croissance en capitalisant sur les valeurs qui sont les siennes depuis sa création : innovation et sens du service.

VASCO GROUP

Siège et showroom
5 Rue Jean Monnet
94130 Nogent-sur-Marne
Tél. 01 48 72 03 41
www.vasco.eu

www.vasco-group.eu
Directeur France :
Christophe Latapie

SERVICE DE PRESSE

Véronique Salaün
06 71 83 46 00
vero.salaun@gmail.com