



Jean-Michel LUCAS, Prescripteur national Deceuninck France

Deceuninck France **booste la prescription** pour conquérir de nouveaux marchés.

**Sur un secteur fortement concurrencé,
développer la prescription
peut faire toute la différence et devenir
un véritable levier de croissance.**

Depuis plus de 3 ans, Deceuninck France spécialiste des profilés de menuiseries PVC et composite, a fait le choix d'intégrer ce levier au cœur de sa stratégie et mise sur une démarche de prescription pour faire connaître ses produits et sa marque auprès des donneurs d'ordre et conquérir de nouveaux marchés.

C'est tout l'enjeu de la mission de Jean-Michel Lucas. Après 12 ans passés au sein de l'entreprise où il a occupé différents postes, il est aujourd'hui responsable de la prescription nationale.

Son objectif est de valoriser la marque et faire connaître ses produits auprès de ceux qui peuvent les recommander, c'est-à-dire les prescripteurs, qu'il s'agisse des architectes ou des maîtres d'œuvre.

Pour Deceuninck, il ne suffit pas d'avoir le savoir-faire, encore faut-il le faire savoir.

Pour rendre la marque davantage présente dans les appels d'offre et lui permettre de remporter les marchés, Jean-Michel Lucas travaille en amont.

Il déniche les nouveaux projets et propose aux prescripteurs tous les outils dont ils peuvent avoir besoin.

Il s'agit pour lui de leur démontrer la pertinence des produits Deceuninck, comment les profilés sont adaptés, performants et répondent aux normes et aux nouvelles réglementations en vigueur telles que la RE 2020. Lors des avant-projets, les prescripteurs seront alors à même de recommander les produits Deceuninck comme la solution pour les travaux à réaliser.

En 2021, une cinquantaine de projets d'envergure ont ainsi été prescrits en profilés Deceuninck.

Dans le cadre de sa mission, Jean-Michel Lucas s'attache également à présenter en avant-première les innovations Deceuninck, lors de rencontres «one to one». Particulièrement appréciée des prescripteurs, cette approche permet d'établir avec eux une relation de confiance et davantage de proximité.

Au-delà de la simple présentation des produits, l'écoute est un facteur déterminant dans la démarche de prescription. Les prescripteurs ont leur langage. Il s'agit de répondre à leurs attentes spécifiques. Entant qu'expert de la marque, Jean-Michel Lucas s'attache à s'adapter à eux. Il les accompagne pour développer des synergies à long terme.

