



# Améliorer la relation avec les partenaires

EVBox en route pour le “zero emission” avec Bynder



À propos de



Fondée en 2010, EVBox est le leader mondial de la borne de recharge pour véhicules électriques, avec 75 000 points de charge répartis dans plus de 55 pays.

---

**Augmentation de revenu : 82% depuis 2010**  
**Client depuis : 2015**



EVBox + Bynder

## Aperçu

**La situation :** EVBox avait besoin d'une solution capable de s'adapter à la croissance rapide de son entreprise et à l'expansion constante de son réseau de partenaires en leur fournissant un accès aux derniers fichiers produits..

**Les défis :** Les fichiers étaient stockés dans Google Drive ou SharePoint et transférés à des partenaires externes via WeTransfer, ce qui se traduisait par des incohérences et des informations erronées.

**La solution :** La facilité d'utilisation de Bynder permet aux principales parties prenantes d'accéder au bon contenu sur plusieurs marchés. L'intégration à d'autres systèmes permet une flexibilité et une évolutivité qui va de pair avec la stratégie IT globale de l'entreprise.

**Les résultats :** EVBox peut faciliter l'accès aux fichiers produits facilement vers les partenaires grâce à une approche en libre-service qui leur permet d'aller plus rapidement sur le marché. market faster.



[www.bynder.fr](http://www.bynder.fr)

29 519

fichiers téléchargés

182

utilisateurs actifs

51%

de téléchargements en plus entre 2018 et 2019

80%

des fichiers réutilisés

“ Au fur et à mesure de notre croissance, nous avons besoin d’un système capable de s’adapter à l’évolution de notre position et de notre stratégie de marque sur de multiples marchés et segments.

Hugo Pereira

VP Growth & Strategy chez EVBox

## À propos de EVBox

EVBox est une solution en pleine expansion au cœur de l'industrie des technologies propres, dont la mission est d'accélérer la transition vers un avenir sans émissions. En 2017, EVBox a été acquise par le fournisseur d'énergie et de services ENGIE, et en 2018, EVBox a acquis le fabricant de stations de charge ultra-rapides EVTronic, ajoutant 700 stations de charge rapide déjà installées à son réseau européen.

Avec une équipe mondiale répartie dans dix bureaux en Europe et en Amérique du Nord, et des partenaires dans plus de 55 pays, EVBox devait relever les défis d'une entreprise en pleine croissance, tout en gérant un nombre toujours grandissant de fichiers et de produits. En définitive, l'objectif final est de construire une identité de marque reconnaissable, forte et cohérente sur tous les marchés.

## La situation

Passant d'une petite équipe de 15 employés avec peu de revendeurs et quelques centaines de partenaires d'installation en 2015, à plus de 400 employés et des milliers de partenaires en 2019, EVBox a connu une croissance conséquente en un temps record. En tant qu'entreprise jeune, ambitieuse et tournée vers l'avenir, elle avait besoin de mieux appréhender la gestion de ses ressources numériques afin d'étendre ses activités.

Avant Bynder, tous les fichiers étaient gérés en interne via Google Drive et/ou SharePoint, et avec des partenaires externes, ils utilisaient principalement l'email ou WeTransfer pour envoyer la documentation. Outre l'importation, le téléchargement et le partage sans fin des ressources, cela a créé beaucoup d'incohérences dans la communication, avec des logos, couleurs et descriptions de produits différents, ce qui a compromis la capacité de l'équipe à positionner la marque d'une manière professionnelle.

L'impact économique le plus important de ces dysfonctionnements a été le partage d'informations produits incorrectes ou obsolètes, ce qui a souvent eu un impact négatif sur l'expérience d'achat du client final.

EVBox avait besoin d'une solution DAM capable de :

1. S'assurer que les versions correctes de tous les fichiers marketing ont été stockées en toute sécurité.
2. Permettre aux partenaires d'accéder facilement et en libre-service aux versions de fichiers les plus récentes.
3. Sensibiliser les membres en interne et les partenaires aux règles de création marketing de EVBox.





## Défis

*“Au début, les fichiers produits étaient obsolètes et stockés dans des dossiers différents, ce qui se traduisait par des informations divergentes pour les différents partenaires.”*

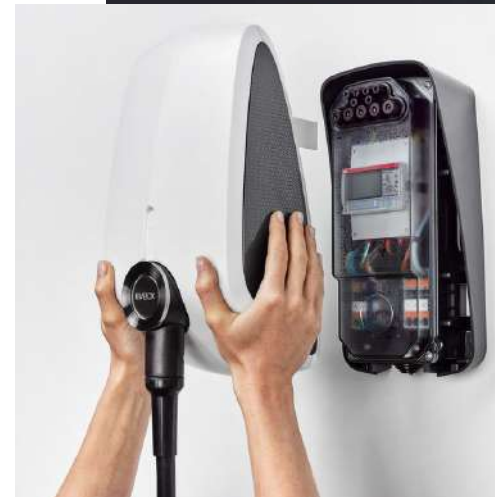
Cela a affecté le client final car il n’avait pas les bonnes informations pour prendre la bonne décision. Lorsque EVBox a introduit une technologie innovante sur différents marchés, elle a dû expliquer sa proposition aussi efficacement et précisément que possible afin d’assurer la meilleure expérience client possible.

De plus, chaque marché est soumis à des réglementations différentes, il est donc crucial pour EVBox de s’assurer que les données mises à la disposition des partenaires sont à 100% conformes avec le marché..

*“Lorsqu’on regarde le produit (solutions de recharge des véhicules électriques), il y a beaucoup de réglementations qui changent selon le marché. Il est très important que les partenaires n’accèdent qu’aux éléments disponibles pour leurs marchés et qu’ils respectent toutes les réglementations.”*

Enfin, à mesure qu’EVBox étend sa présence à l’échelle mondiale, la construction et le développement d’une marque reconnue qui s’appuie sur une histoire, une image de marque forte et une proposition à valeur ajoutée avec ses partenaires sont essentiels pour établir une position dominante dans ce secteur.

*“La création d’une image de marque cohérente est extrêmement importante lorsque nous travaillons avec nos partenaires, car nous voulons nous assurer qu’ils ont accès au bon logo, slogan ou ton de voix pour nos produits.”*





# Solution

Compte tenu du cas d'utilisation unique d'EVBox, Bynder a été conçu de manière à permettre à son réseau mondial de partenaires d'être aussi autosuffisant que possible, en contribuant à l'autonomisation des partenaires, à la formation interne sur les produits EVBox et à un positionnement performant.



**Permettre la formation des partenaires grâce à Brand Guidelines**

EVBox permet aux partenaires d'accéder aux règles de création marketing, qu'ils ont transformé en un Wiki interne qui contient toutes les informations sur les nouveaux produits.

**Promouvoir les événements**

*Nous nous appuyons sur Bynder pour partager des images et du contenu avant, pendant et après notre événement annuel rEVolution sur la mobilité.*

**Une catégorisation intuitive**

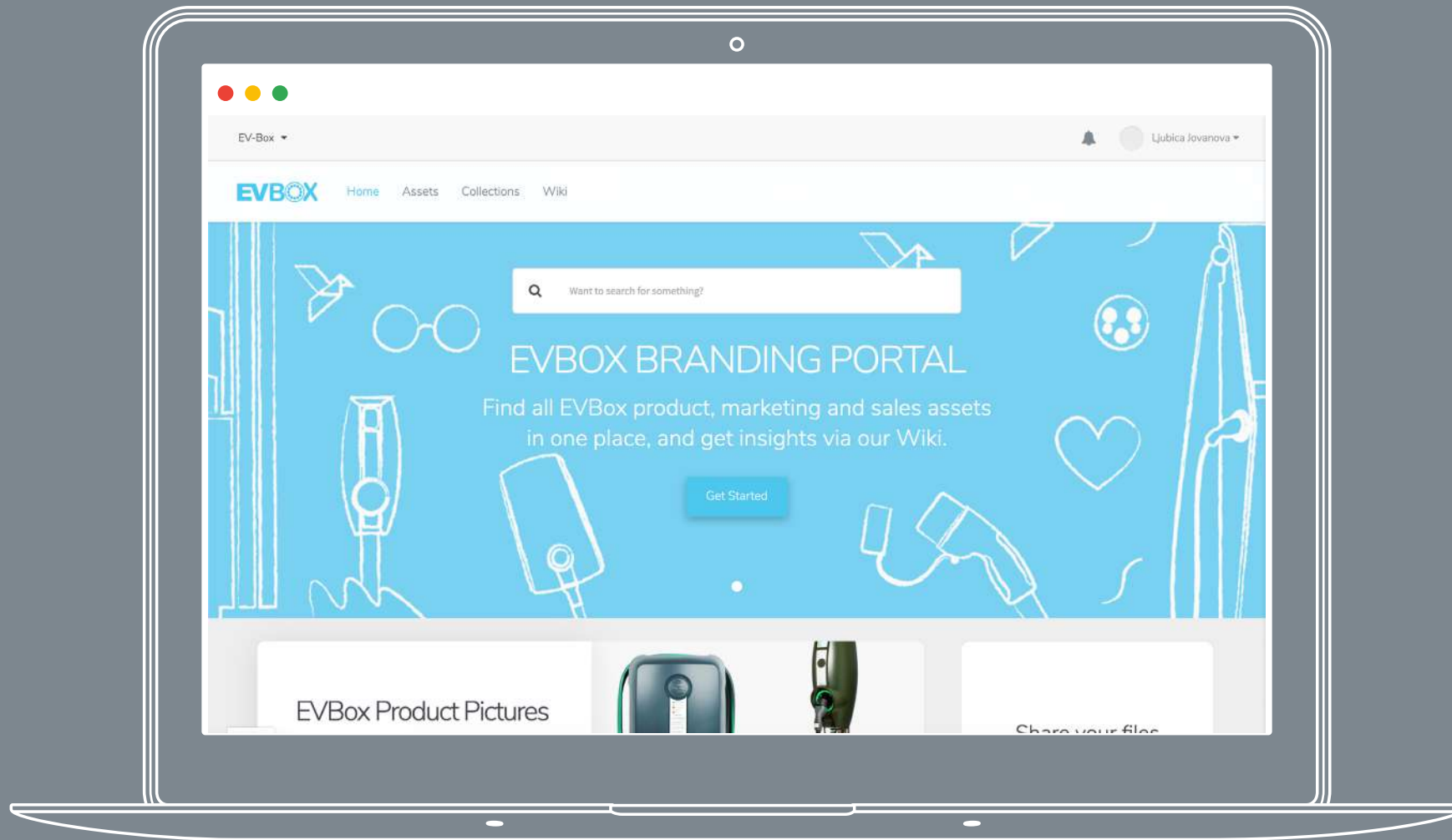
*“Avec Bynder, nous pouvons filtrer les fichiers par marché et nous assurer que chaque partenaire voit ce qu'il a besoin de voir.”*

**Optimiser l'utilisation des fichiers sur l'ensemble des systèmes**

*Nous nous concentrons sur l'intégration de Bynder avec les outils clés pour gagner du temps, permettre l'optimisation continue des fichiers et réduire le nombre d'outils que les utilisateurs doivent utiliser.*

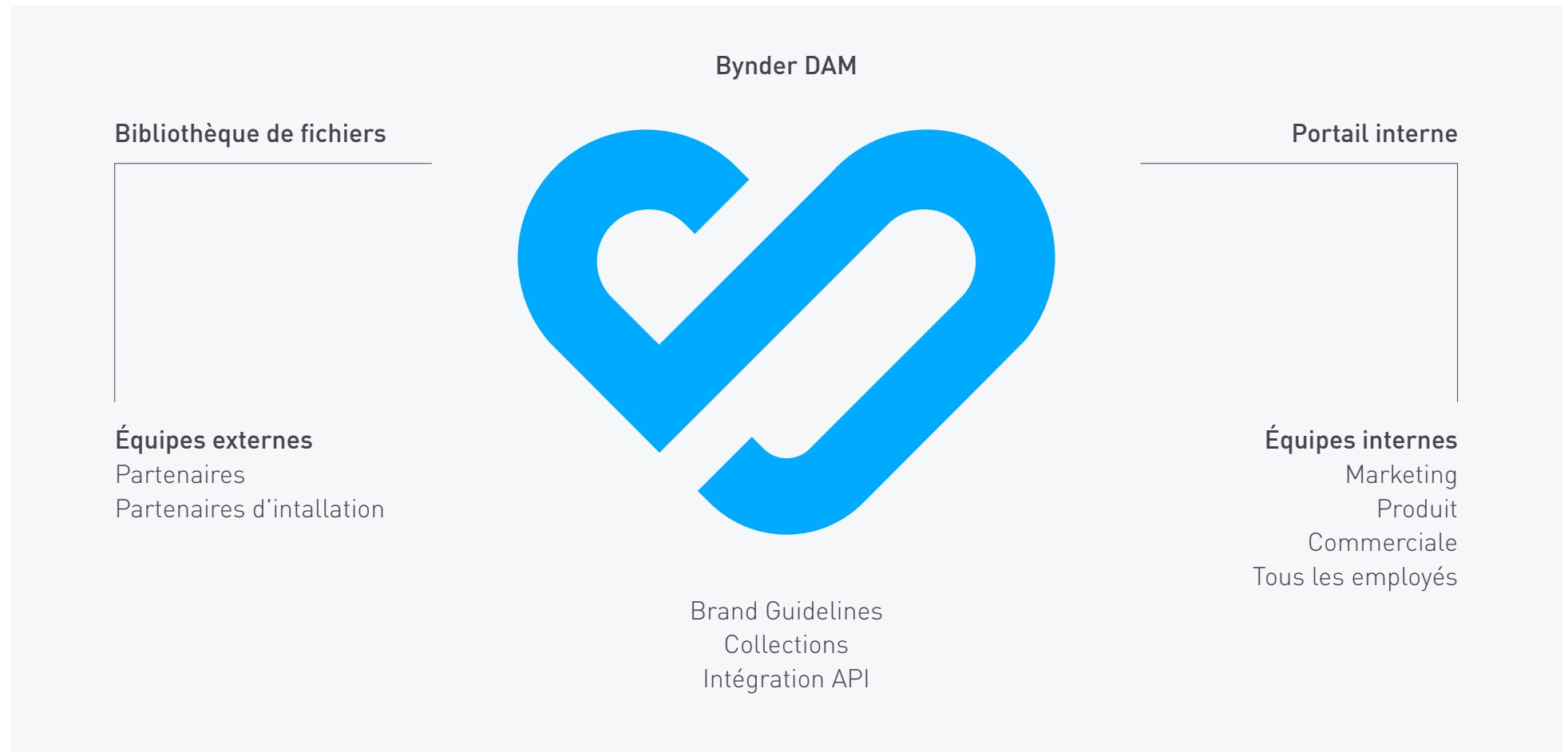
**Un écosystème numérique pérenne**

*En ce qui concerne les intégrations, l'analyse et l'avenir de notre parc technologique, nous visons à construire un écosystème numérique interconnecté où chaque système “parle” les uns avec les autres.*



Le portail Bynder de EVBox

# Les équipes qui utilisent Bynder



EVBox + Bynder

## Principaux avantages

EVBox a bâti une entreprise mondiale dans un délai très court et peut continuer à se développer avec l'aide de Bynder. En plus de former les employés avec l'outil le plus récent, l'équipe réduit le temps passé à l'intégration des partenaires et assure un positionnement plus cohérent de la marque par ses propres activités marketing.

### **Mise sur le marché plus rapide**

En mettant à disposition de nouveaux produits et propositions dans Bynder et directement sur leur site web.

### **Donner aux partenaires un avantage concurrentiel**

En fournissant à nos partenaires une plateforme libre-service avec une interface utilisateur élégante.

### **Créer une image de marque cohérente**

Grâce à la centralisation de tous les fichiers de la marque, de la messagerie et du positionnement des produits, EVBox communique une image de marque cohérente.



Quelle suite pour EVBox ?

## Continuer à se développer à l'international avec Bynder

*Chez EVBox, nous avons pour devise que tout ce que nous faisons et décidons doit être international, évolutif et à l'épreuve du temps. Lors de la recherche d'un DAM, nous avons choisi Bynder simplement parce qu'il répond à ces critères.*

**International :** Bynder aide EVBox à respecter sa devise qui est de s'assurer qu'ils font tout en ayant à l'esprit l'international : *“Chaque marché a des besoins différents et nous pouvons nous assurer que le bon partenaire peut voir le bon fichier.*

**Évolutif :** Comme EVBox opère dans une industrie émergente, il est crucial d'avoir la flexibilité nécessaire pour se préparer à une expansion mondiale à grande vitesse et aux changements inévitables du marché. Bynder s'aligne sur la stratégie commerciale plus large d'EVBox car sa “taxonomie et sa convivialité peuvent évoluer avec nos partenaires, et avec nous”.



**A l'épreuve du temps :** Lors de la constitution du parc technologique d'EVBox, l'équipe voulait créer un écosystème solide où tous les composants pourraient communiquer et travailler ensemble.

*“Bynder est à l'épreuve du temps car ses fonctionnalités et ses intégrations sont en constante évolution. Cela signifie que les bonnes équipes auront toujours accès aux bonnes ressources, quel que soit l'outil utilisé.”*

“ Bynder est à l’épreuve du temps car ses fonctionnalités et ses intégrations sont en constante évolution.

**Hugo Pereira**  
VP Growth & Strategy chez EVBox



 bynder

[www.bynder.fr](http://www.bynder.fr)