



EXPERT SOLUTION PIM



**Choisir une solution PIM
et développer
votre stratégie omnicanal**



SOMMAIRE

Pourquoi intégrer une solution PIM ?	Page 3
Quels sont les critères pour bien choisir sa solution PIM ?	Pages 4 et 5
Comment Easycom vous accompagne dans le choix et l'intégration d'un PIM ?	Pages 5 et 6
Comment produire ses supports de communication à partir d'un PIM ?	Pages 6 et 7
Découvrez un exemple de projet réussi d'intégration d'un PIM avec Kerisnel	Pages 8 à 12



Choisir et intégrer une solution PIM

Intégrer un **PIM** (Product Information Management) va vous permettre de centraliser l'ensemble de vos données éditoriales (produits, prix, arguments marketing...).

Vous disposerez en temps réel d'une information produit fiable et vous pourrez ainsi activer facilement l'ensemble de vos canaux de vente et faire vivre une nouvelle expérience "produit" à vos clients.

Mais quelle solution PIM choisir parmi celles qu'offre le marché ?

Quelle est celle qui correspond le mieux à votre organisation et à votre stratégie marketing ?

Enfin, vous trouverez avec **Easycom** des experts pour exploiter les données sur vos supports de communication, qu'ils soient offline ou online.



Quels sont les critères pour bien choisir une solution PIM ?

Pour être sûr de faire le bon choix,

5 questions sont à se poser :

- 1 Connaissez-vous tout l'écosystème technique (PIM, DAM...) ?
- 2 Connaissez-vous toutes les forces et les faiblesses des solutions du marché ?
- 3 Pouvez-vous formaliser un cahier des charges qui prendra en compte l'exhaustivité de vos besoins ?
- 4 Quelle(s) ressources allez-vous déléguer en interne pour piloter le projet d'intégration du PIM (DSI, Experts métiers...) ?
- 5 Disposez-vous de tous les critères d'appréciations qui vont vous permettre de faire le meilleur choix (fonctionnalités / budget / production) ?

Exemple

Si vous éditez de manière régulière des catalogues "produits" papier, la question de la méthodologie pour produire ces supports va se poser.

Vous allez remplacer vos « fichiers excel », qui intégraient l'information "produit" et les données "produits" par des exports structurés, à partir desquels vous pourrez automatiser la mise en page. Tout dépendra du type de données que vous aurez à exploiter.

Quels sont les critères pour bien choisir une solution PIM ?

Le choix d'une solution PIM ne repose pas uniquement sur des critères « informatiques et techniques ». Il faut également prendre en compte de manière très concrète la façon dont seront produits les **supports de communication** (site e-commerce, catalogues, pour votre force de vente, supports personnalisés pour votre réseau de points de vente...).

Mais toutes les solutions PIM n'intègrent pas les mêmes fonctionnalités en la matière. C'est un des critères à prendre en compte. De la même manière, si vous êtes un acteur du B to B, certains référentiels de données type FABDIS ou EDONI sont incontournables pour gérer votre référentiel de données.

Certaines solutions PIM intègrent nativement des connecteurs qui vont faciliter la récupération et la gestion des données et, faciliter la création de vos fiches produits. C'est potentiellement un autre critère à prendre en compte dans le choix de votre solution.

Comment Easycom vous accompagne dans le choix et l'intégration d'un PIM ?

Important

Easycom revendique un positionnement agnostique et n'est pas inféodée à une solution du marché. Cette approche représente pour vous une garantie d'indépendance et de résultat.

Audit, conseil, aide au choix : une proximité avec vous, pour vous garantir la réussite de votre projet.

Comment se déroule un projet : une phase de **diagnostic**, un **audit** de vos besoins, de vos process. Une **recommandation** sur la solution technique retenue et le **budget associé** sera mise en œuvre.

Et nous mettons un point d'honneur à assurer un accompagnement « sur-mesure » pour la mise en place de la solution PIM.

L'accompagnement au changement est une des clés de la réussite du projet.

En effet, Easycom a mis en place une veille internationale sur les éditeurs de solution (PIM et plus globalement autour des solutions omnicanales) et, a cultivé un partenariat fort avec les principales solutions du marché.

L'objectif de notre démarche est à la fois de vous faire **gagner du temps** dans le process de sélection et, de vous aider à **valider le choix de la solution**. Cela intégrera vos objectifs, votre organisation, vos besoins et vos canaux de vente (site e-commerce, supports points de vente, application mobile...).

Les principaux
éditeurs de Pim
sont nos partenaires.
Easycom collabore
régulièrement avec...

afineo

akeneo

MaPS
SYSTEM



Comment Easycom vous accompagne dans le choix et l'intégration d'un PIM ?

Ensuite, démarre la phase d'intégration technique et fonctionnelle de la solution retenue avec la méthodologie suivante :

- **Coordonner** les intervenants internes et externes du projet,
- **Prendre en charge** les besoins clients,
- **Rédiger** les documents projets,
- **Développer** les spécificités attendues si nécessaire,
- **Interfacer** les systèmes amont et aval.

ET vous soutenir APRÈS la mise en œuvre du projet : accompagnement au changement, formation des équipes au nouvel outil en lien avec leurs besoins.

Comment se déroule l'audit :

- **Ateliers de définition du besoin** : la stratégie data, utilisateurs, canaux, modélisation, workflows, etc.
- **Interviews des acteurs** correspondant aux besoins, et des différences sur le marché, en fonction de vos enjeux, par Easycom
- **Sélection et démonstration** de la(es) solution(s) short listée(s)
- **Accompagnement au choix**

Comment produire ses supports de communication à partir d'un PIM ?

L'enjeu est clair : **améliorer votre Time to market** pour pouvoir ajuster votre stratégie marketing et commerciale en fonction de la concurrence. Il faut donc pouvoir produire très vite votre site E-commerce, votre application mobile, vos catalogues papier. Cela implique une gestion de l'information centralisée et un système d'information optimal afin d'assurer une mise à jour des données en temps réel. C'est tout l'enjeu de la mise en place d'un PIM.

Mais intégrer un PIM ne vous apporte pas la garantie absolue de produire facilement vos différents supports.

Si les principales solutions PIM du marché intègrent nativement la dimension Full Web (e-commerce), il n'en est pas de même quand vous allez devoir produire des supports papier. Le support papier reste un levier déterminant dans votre stratégie omnicanal ; du reste, une bonne stratégie d'Inbound Marketing intègre également le canal papier.



Alors comment être sûr de pouvoir facilement produire vos supports papier, après la mise en place d'un PIM ?

Exit vos anciennes fiches produits, place aux **imports structurés**. Mais, les imports de données, même formatées, ne suffisent pas pour assurer une production optimisée.

Il faut aussi faciliter en amont la préparation des briefs à vos équipes marketing. Certaines solutions PIM intègrent nativement par exemple, des chemins de fer qui vont permettre de préparer une pré-mise en page, à partir des exports de données du PIM.

D'autres solutions ne le proposent pas.

Dernière étape :

Il faut en aval de la solution PIM, **mettre en place des solutions d'automatisation** qui, à partir des exports de données de votre PIM, permettront de réduire les interventions manuelles sur les tâches sans valeur ajoutée.

Ces dispositifs ne sont pas intégrés au PIM. Easycom peut vous accompagner sur la mise en place de ces solutions.



La preuve par l'exemple...

Découvrez un des
projets
d'intégration PIM
mené par Easycom



L'enjeu

La coopérative Kerisnel a lancé une réflexion sur la **modernisation de son système d'information**, afin de répondre aux nouveaux enjeux digitaux.

La **centralisation des données produit**, et de tout le savoir autour de ses produits spécifiques (les végétaux) nécessite une solution souple afin de répondre à ces enjeux.

Autre enjeu de taille, Kerisnel déploie ses offres au travers de nombreux catalogues mis à jour chaque semaine. Les outils en place sont devenus obsolètes pour sortir des supports créatifs et justes avec le moins d'effort possible.

Notre recommandation

Nous avons accompagné Kerisnel dans cette réflexion 360° : **données, automatisation des supports print et projets digitaux**.

Nous avons dans un premier temps **intégré une solution PIM** (Afineo) couplée à un DAM pour la gestion des images, puis automatisé la création des supports hebdomadaires, pour ensuite se pencher sur le projet de plateforme digitale de commande. Nous les avons également accompagnés sur la digitalisation de leur système pour que chaque centrale d'achats puisse commander via la plateforme digitale.

Les résultats

Le PIM est devenu la bible de l'entreprise et le référent des données. Les supports hebdomadaires sont devenus **beaucoup plus créatifs et encore plus rapides à éditer**.

Le projet digital peut ainsi se poursuivre avec des bases solides et des équipes plus sereines.

Leur support B2B est devenu plus attractif et moderne et répond donc plus aux attentes de leurs clients.

NOTRE CLIENT TÉMOIGNE

ÉLODIE LANNUZEL

Responsable
Marketing
du groupe Kerisnel



Kerisnel est une coopérative regroupant 38 producteurs leader en France sur le marché des végétaux d'extérieur.

Elodie Lannuzel, nous livre son témoignage et son expérience au sein d'Easycom. Nous avons soutenu KERISNEL dans la réalisation du projet de mise en place d'une solution PIM.

Notre coopérative est spécialisée dans la commercialisation et distribution de végétaux cultivés avec passion par nos producteurs adhérents. Le végétal est un produit vivant, évoluant tout au long de l'année. Dans notre métier, la photo est donc essentielle pour témoigner des différents stades végétatifs.

Chaque semaine, un catalogue hebdomadaire est édité pour présenter les plantes du moment à nos clients professionnels. Ce catalogue fait partie des fondamentaux pour la commercialisation de nos plantes. C'est un support lourd à réaliser et aux nombreuses contraintes et subtilités de développement.

À l'occasion de l'installation du PIM pour mieux gérer et exploiter notre photothèque, nous avons demandé à Easycom de nous accompagner dans la refonte de ce catalogue.

Nous avons pu nous appuyer sur l'expertise de l'équipe projet pour développer un catalogue automatisé de qualité et produit dans un délai optimal.

Plus moderne et épurée, la ligne graphique a été entièrement repensée pour vous offrir une lecture plus agréable et vous assurer une meilleure visibilité des végétaux du moment.

La segmentation des plantes a été accentuée pour faciliter la recherche. L'espace alloué aux photos est plus important pour une meilleure visualisation du stade de la plante. Les fondamentaux restent les mêmes.

Se renouveler tout en restant le même, un pari audacieux et réussi !



**VOUS RAPPROCHER DE VOS
CLIENTS DEVIENT FACILE !**

PARIS

NANTES

LAVAL



<https://www.linkedin.com/company/groupe-easycom>

<https://www.easycom.fr>