



ENTRE TRADITION ET INNOVATION, LA SOCIÉTÉ DES OCRES DE FRANCE S'APPUIE SUR L'E-CONNECTEUR DE VAISONET POUR OPTIMISER LE PILOTAGE DE SON ACTIVITÉ COMMERCIALE



Colorer votre vie au naturel

Depuis 1901, la société des Ogres de France fabrique des ocres issues de sa carrière basée dans le Sud de la France. Entre tradition et innovation, l'entreprise familiale a renforcé son développement commercial grâce à son site e-commerce. Afin d'optimiser la gestion quotidienne de ses clients et de ses commandes sur tous ses canaux de vente, elle a synchronisé sa boutique en ligne développée sous Prestashop avec sa gestion commerciale EBP grâce au connecteur de Vaisonet. Depuis, elle a non seulement gagné en efficacité en réduisant de deux heures par jour les tâches liées à la ressaisie d'informations mais elle dispose à présent d'une vision globale et en temps réel de toute son activité commerciale.

LE PROJET EN QUELQUES MOTS



Les enjeux :

- Éliminer les temps de ressaisie des commandes du site web dans la gestion commerciale
- Disposer d'une réelle traçabilité et visibilité des commandes web dans la gestion commerciale
- Bénéficier d'une synchronisation des flux de données entre les deux systèmes d'information sans remise en cause de l'existant



La solution :

- E-connecteur de Vaisonet (Version EBP Ligne Pro – Prestashop)
- Contrat de maintenance et personnalisation



Les principaux bénéfices :

- Une automatisation des échanges de flux entre la gestion commerciale et le site e-commerce
- Un pilotage optimisé et plus fin de l'activité commerciale
- Un gain de temps de 2 heures par jour



Les chiffres :

- 6000 références (100 pigments avec différents conditionnements et nuancier de 200 badigeons et enduits prêts à l'emploi)
- Deux sites e-commerce BtoC et BtoB
- Un panier moyen de 250 euros en BtoB et de 40 euros en BtoC



Société des Ogres de France : Colorer votre vie au naturel

Créée en 1901, la société des Ogres de France est le dernier fabricant français d'ocres. Reprise en 1975, la société est gérée depuis trois générations par des passionnés. Ces derniers ont su garder la tradition tout en insufflant de réelles innovations en diversifiant ses produits (autres pigments naturels et de synthèse, badigeons et enduits de chaux), en proposant des produits finis et en élargissant son audience via un site e-commerce. L'usine, créée au siècle dernier, fabrique toujours l'ocre au cœur d'Apt (84) - où se trouve également le magasin - à partir des produits extraits de sa carrière d'ocres située à Gargas, petit village de Provence.

« Notre clientèle se répartit entre des particuliers qui recherchent des pigments pour les beaux-arts et la décoration, des artisans qui achètent des produits prêts à l'emploi ou des pigments pour réaliser leurs enduits et des industriels qui achètent de la matière première pour les intégrer dans leurs produits finis », explique Tiffanie Dali, responsable du projet e-commerce au sein du service client.

Nous vendons nos produits en France et à l'international et il y a vingt ans, nous avons lancé notre premier site e-commerce. Il nous a permis de développer nos ventes très rapidement. Nous l'avons fait évoluer pour proposer de nouveaux services à nos clients, en particulier au niveau des grilles tarifaires pour répondre aux demandes de nos clients BtoB.

Les enjeux : optimiser la gestion, la visibilité et la traçabilité des commandes en ligne dans la gestion commerciale EBP

A l'origine, la boutique en ligne est développée sous Wordpress et n'est pas interfacée avec la gestion commerciale de l'entreprise. Rapidement, l'équipe doit faire face au succès de son site de vente en ligne et choisit de basculer sous Prestashop. En outre, la part des ventes par Internet ne cessant de croître dans le chiffre d'affaires de l'entreprise, se pose alors la question de synchroniser le site e-commerce avec la solution de gestion commerciale EBP Pro.

« Nous passons quasiment deux heures par jour à ressaisir ligne à ligne les commandes du site web, » se souvient Tiffanie. « De plus, les données clients n'étant pas synchronisée entre les deux systèmes d'information, les commandes internet étaient saisies avec un code client unique – client Internet – ce qui complexifiait le suivi des commandes, leur traçabilité et la visibilité sur l'ensemble de l'activité commerciale. »

La recherche et l'archivage des commandes passées sur le site e-commerce s'avéraient, eux aussi, chronophages car la facture détaillée de chaque client était stockée dans le site e-commerce et non dans la gestion commerciale. A cela s'ajoutait une difficulté de suivi des règlements et un manque de granularité dans l'analyse des ventes. La décision est prise de centraliser l'ensemble du suivi commercial dans la gestion commerciale EBP Pro.



La solution : Synchroniser les flux de données pour piloter l'ensemble de l'activité commerciale dans la gestion commerciale EBP

L'équipe se met alors en quête d'une solution de synchronisation capable de gérer de façon optimisée les flux de données (clients, commandes, produits entre autres) entre gestion commerciale et boutique en ligne. L'E-connecteur va leur permettre de répondre à leurs enjeux en proposant une synchronisation des données entre les deux systèmes d'information, et ce, de façon transparente et automatique.

La solution de Vaisonet est assez puissante pour leur permettre de gérer les quelques 6000 références de la base de données articles (soit une centaine de pigments avec des conditionnements différents).

« Depuis la mise en place du connecteur, la synchronisation est activée 4 fois par jour en fonction des horaires de livraison et de l'organisation du picking » précise Tiffanie. *« Nous avons gagné en productivité et en fiabilité car nous ne ressaisissons plus les commandes. Le risque d'erreurs est minime et nous pouvons livrer plus vite nos clients. »*

Les bénéfices : un suivi optimisé des commandes et des règlements, des recherches facilitées et une vue réelle de l'activité commerciale

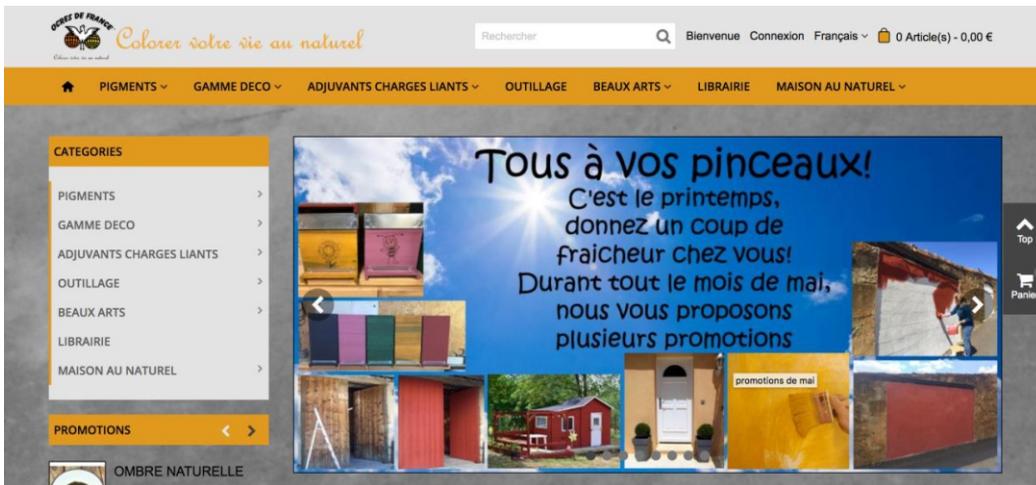
Mais la plus grande avancée réalisée grâce à E-connecteur est surtout visible en termes de pilotage de l'activité commerciale. Toutes les commandes, qu'elles soient réalisées en ligne ou via les autres canaux plus classiques, sont gérées et tracées dans la gestion commerciale, ce que confirme Tiffanie : *« Je peux dire qu'à présent le pilotage commercial est au top ! Nous suivons toute l'activité de nos clients dans un seul système d'information, la gestion commerciale, et la traçabilité des factures et des commandes est assurée quel que soit le canal de vente. »*

Récemment, l'entreprise a remis à plat son site e-commerce à destination de ses clients particuliers afin de gagner en image de marque et proposer un site plus en phase avec les nouveaux critères ergonomiques du web. En parallèle, elle prévoit la refonte de sa boutique en ligne BtoB afin de rendre de nouveaux services à ses clients et intégrer la gestion de grilles tarifaires.

Grâce à ce nouveau site en BtoB, nous pourrons mettre plus d'informations techniques à disposition de nos clients, en particulier ceux qui sont basés hors de France. Vaisonet nous accompagne dans ce projet qui va nous permettre de proposer un site e-commerce adapté au BtoB intégrant la gestion de grilles tarifaires et de développer encore nos ventes via le canal e-commerce.



A propos de la société des Ogres de France



Située en plein cœur de la ville d'Apt, l'usine de la Société des Ogres de France date de 1901. Faisant l'objet de nombreuses réparations, elle est cependant restée entièrement authentique, et est d'ailleurs classée ICPE (Industrie Classée pour la Protection Environnementale). Elle a obtenu le label EPV (Entreprise du Patrimoine Vivant) en janvier 2016 qui récompense l'excellence des produits français. Elle accueille depuis peu, le tout nouveau Showroom qui met en évidence de nombreux pigments naturels et synthétiques, ainsi que des produits prêts à l'emploi pour décorer les murs, les façades etc...

Site web : <https://www.ocres-de-france.com/fr/>

A propos de VAISONET

Multipliez vos canaux de vente, pas vos outils de gestion !

VAISON@

Vaisonet est un éditeur de solutions e-commerce, spécialiste de la gestion des flux e-commerce et de l'optimisation des processus métier multicanal. Il conçoit, développe et édite une solution logicielle unique sur le marché. Son connecteur e-commerce universel permet de faire communiquer en temps réel le site e-commerce avec le logiciel de gestion commerciale. E-connecteur est compatible avec les plus grands standards du marché de gestion commerciale (EBP, Sage, Wavesoft, etc.) et de CMS (Prestashop, Magento, Woocommerce, etc.). Son équipe d'experts, spécialistes de la gestion des flux e-commerce et de l'optimisation multicanale des processus métiers, accompagne ses clients dans le développement et l'amélioration de leur stratégie multicanale.

+33(0) 490 360 945 - www.vaisonet.com - commercial@vaisonet.com

Vaisonet Rue des Ormeaux zone d'activités de l'Ouvèze BP 18 84110 Vaison la Romaine
SAS au capital de 20 000 € - Siret: 337 661 037 00024