



## Pierce a pris la route du PIM pour augmenter ses revenus et accélérer ses ventes



“*Nous apprécions vraiment la fluidité de l'interface utilisateur offerte par la solution et croyons réellement en l'histoire d'Akeneo.*”

– Jimmy Nordh, CTO chez Pierce



### Problématiques

- Le “PIM maison” n'était pas en mesure de supporter l'augmentation du volume ni la croissance future
- Un processus d'enrichissement long qui retardait la commercialisation de nouveaux produits
- Des informations produits coincées dans des silos de données et dans des feuilles de calcul



### Bénéfices

- Pierce ajoute beaucoup plus rapidement de nouveaux produits à son catalogue et peut mieux accompagner la croissance
- L'équipe qui gère les information produits enrichit désormais deux fois plus de produits et réduit les délais de commercialisation
- Accès centralisé aux informations produits pour tous les utilisateurs et tous les canaux

## Besoin de passer à la vitesse supérieure pour soutenir la forte croissance



Pierce est la société mère d'un groupe de détaillants de pièces et d'accessoires pour motos et motocross en ligne, notamment 24mx, XLmoto et Sledstore, destinés aux passionnés de motos, motocross et motoneiges.

Pierce a débuté en 2006 avec un petit magasin en ligne qui vendait uniquement des pièces et accessoires, et ne comptait qu'une équipe de quatre employés. En quelques années à peine, la société a lancé 24mx, offrant des pièces de rechange et de l'équipement aux motocyclistes. En 2013, la société a ouvert deux nouveaux sites eCommerce, XLmoto et Sledstore, et comptait une équipe de plus de 30 employés au service de plus de 800 000 clients.

Alors que la société poursuivait son expansion et que le nombre et la diversité des produits proposés continuaient à augmenter, les responsables se sont rendus compte qu'il était nécessaire de procéder à des changements majeurs pour maintenir et poursuivre cette croissance.

Jimmy Nordh, CTO, a alors annoncé la suppression de la solution de gestion des informations produits «maison» de Pierce et de sa série de feuilles de calcul. À la place, il souhaitait mettre en place un PIM robuste qui pourrait aider la société à réduire les délais de mise sur le marché et à améliorer l'accès aux informations produits ainsi que leur exactitude.

“*Nous proposons une large gamme de produits, chacun nécessitant un type de données totalement différent.*”

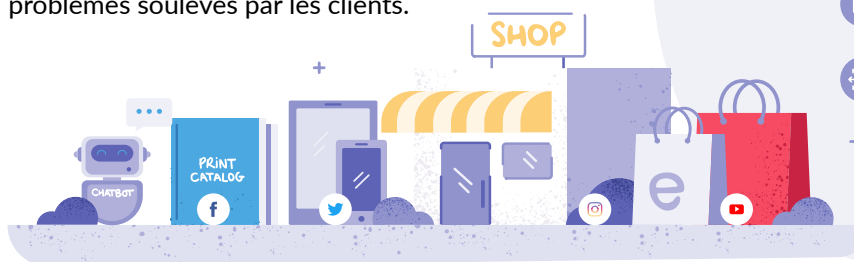
## Une solution conviviale qui dynamise la collaboration entre équipes

Après avoir étudié quatre solutions, Pierce a choisi Akeneo PIM. Selon Nordh, l'interface conviviale et la richesse des fonctionnalités de la solution ont séduit l'entreprise, qui utilisait auparavant une combinaison “PIM maison” et feuilles de calcul, ce qui s'avérait inefficace et complexe pour gérer les données produits.

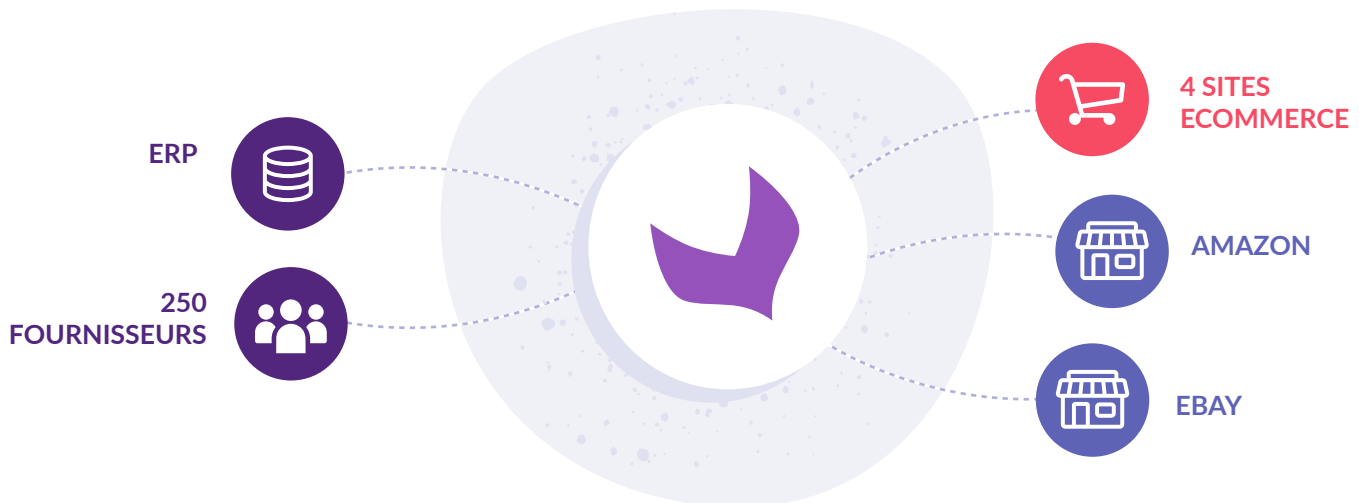
Au total, Pierce gère environ 200 000 SKU, ce qui représente déjà une certaine volumétrie, mais a l'ambition de continuer à développer son offre produits.. Heureusement, la flexibilité et la capacité de croissance offertes par Akeneo aident la société à gérer une grande quantité de produits simplement et efficacement. Pierce a notamment utilisé le PIM d'Akeneo pour définir les rôles utilisateurs et mettre en place des flux de travail plus efficaces. En ne montrant que les tâches à accomplir par les employés, l'équipementier a pu améliorer la productivité de ses équipes marketing et réduire les délais de mise en ligne des nouveaux produits.

Six employés utilisent désormais le logiciel pour enrichir les informations produits, tandis qu'une équipe de 10 personnes se charge de traduire les informations dans l'une des 12 langues utilisées par Pierce. Le service clientèle a également commencé à utiliser Akeneo PIM pour corriger d'éventuelles erreurs sur les informations produits ou résoudre les problèmes soulevés par les clients.

-  **Nombre d'utilisateurs :** 16
-  **Nombre de produits :** 200 000 SKUs pour 50,000 produits
-  **Sources de données :** 250+
-  **Canaux :** 4 boutiques eCommerce, Amazon, eBay



## La projet en un coup d'œil



## Du chaos «du fait maison» à la formule 1 du PIM

### Création d'un référentiel centralisé pour les informations produits

Avant de mettre en œuvre une solution PIM, les informations produits de Pierce étaient réduites en silos dans des feuilles de calcul et prises au piège dans des solutions traditionnelles «maison». Cela ralentissait le processus d'enrichissement produit et entraînait une augmentation du délai de mise sur le marché. En mettant en œuvre Akeneo PIM, l'entreprise a centralisé l'accès aux informations produits et créé un référentiel unique d'informations produits exactes et convaincantes.

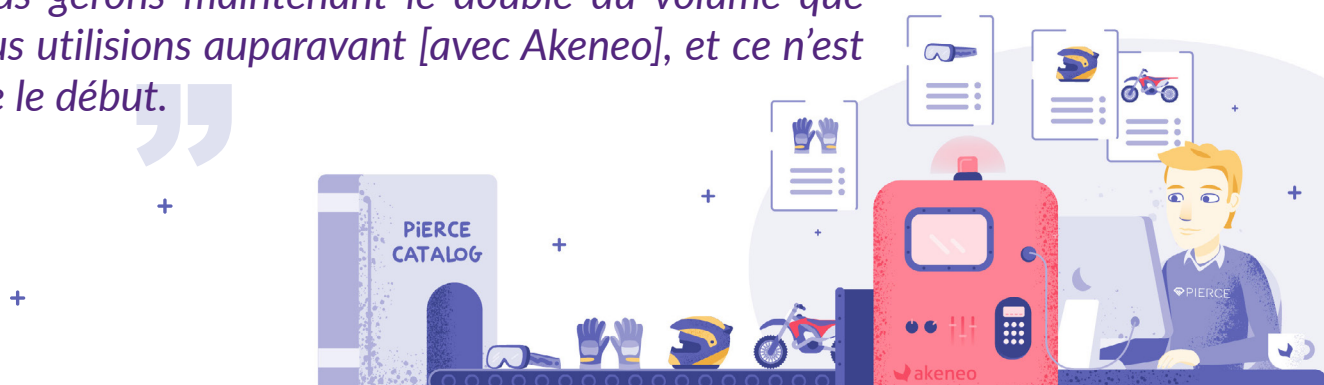
### Productivité doublée

L'implémentation d'une solution PIM fournissant à la société un référentiel centralisé de données, permet, à l'équipe qui gère les informations produits de Pierce, de gagner un temps précieux dans le traitement des erreurs et des incohérences pouvant exister dans les informations produits. Les collaborateurs peuvent ainsi se concentrer sur la création de descriptions produits attrayantes qui entraînent une augmentation du taux de conversion. Selon Nordh, la productivité des équipes a augmenté de 100%.

### Croissance assurée

Les obstacles à la croissance, telles que des informations produits cloisonnées et une lenteur de mise sur le marché, ont été éliminés. Pierce est désormais en mesure de continuer à enregistrer une croissance impressionnante. Nordh a déclaré que, bien qu'il soit difficile de déterminer les coûts et les avantages monétaires exacts de la mise en œuvre du PIM, il faut noter que la société a enregistré une augmentation notable de son chiffre d'affaires grâce à une réduction des délais de mise sur le marché et une productivité accrue. Il espère récupérer son investissement dans Akeneo PIM dans les trois prochaines années.

“ Nous gérons maintenant le double du volume que nous utilisions auparavant [avec Akeneo], et ce n'est que le début. ”





Retrouvez-nous sur :

[www.akeneo.com](http://www.akeneo.com)

## À propos d'Akeneo

Akeneo est un leader mondial de solutions de Gestion de l'Expérience Produit (PXM) et de Gestion de l'Information Produit (PIM) qui permettent aux marques et retailers d'offrir une expérience client pertinente sur tous les canaux de vente : eCommerce, mobile, print, points de vente. Les solutions PIM open source et Product Data Intelligence d'Akeneo, améliorent considérablement la qualité et l'exactitude des données produits, tout en simplifiant et en accélérant la gestion de catalogue.