



COMMUNIQUE DE PRESSE

Un rapport Forrester révèle que la solution PIM d'Akeneo rime avec perspectives de croissance, rétention des collaborateurs et des marges accrues

Nantes, France - 06 décembre 2022 - [Akeneo](#), le leader mondial des solutions de gestion de l'information produit (PIM) et de l'expérience produit (PXM), annonce aujourd'hui les résultats de l'étude ['The Total Economic Impact™ of Akeneo's Product Information Solution'](#) menée par Forrester Consulting. L'enquête démontre que les solutions d'Akeneo offrent un retour sur investissement (ROI) significatif basé sur l'efficacité opérationnelle, des opportunités de croissance ainsi qu'une accélération de la mise sur le marché des produits pour les entreprises commerciales.

L'étude explore les opportunités offertes par la solution PIM d'Akeneo en matière de croissance du chiffre d'affaires et les avantages commerciaux opérationnels en passant par des données produits centralisées et unifiées. Les résultats sont basés sur les retours d'expérience des personnes interrogées qui utilisent la solution de gestion des informations produits. Les principales conclusions de l'étude sont les suivantes :

- Akeneo permet d'obtenir un retour sur investissement de 365 %.
- Le retour sur investissement du déploiement de la solution d'Akeneo a représenté une valeur actuelle nette (VAN) de 4,49M\$. En fournissant une source unique de vérité pour les données produits, Akeneo aide les marques et les commerçants à améliorer la qualité, la cohérence ainsi que la précision des informations produits.
- Les solutions PIM et PXM d'Akeneo apportent :
 - Une amélioration de l'expérience produit
 - Une réduction des silos opérationnels
 - De nouvelles sources de revenus
 - Un gain en agilité pour répondre aux opportunités du marché
 - Une accélération de la mise sur le marché (Time-To-Market)

En outre, l'étude démontre qu'Akeneo aide les marques à augmenter leur chiffre d'affaires et à soutenir des expériences de produits immersives sur leurs canaux propres et par le biais de revendeurs tiers et de marketplace. Les solutions d'Akeneo permettent également de vendre à un prix plus élevé, et ce tout en réduisant le volume et la charge opérationnelle des retours. Une véritable aide pour les marques dans le but d'optimiser leurs marges sur des volumes de vente accrus.

Fred de Gombert, PDG et cofondateur d'Akeneo, explique : *"Les marques et les revendeurs reconnaissent de plus en plus que la performance commerciale repose sur la maîtrise de trois expériences fondamentales : celle des clients, celle des collaborateurs et celle des produits. Si les entreprises investissent dans ces trois piliers de base, elles sont susceptibles d'augmenter leurs revenus et de débloquer de nouvelles opportunités sur le marché. Cela leur permettrait également de vendre à un prix plus élevé, de réduire le nombre de retours et d'augmenter l'efficacité opérationnelle. Surtout dans un marché volatile comme celui que nous connaissons, il est plus important que jamais de donner la priorité à cet investissement dans les expériences produits."*

Ces avantages multiples, sur le plan opérationnel mais aussi dans la capacité à augmenter le chiffre d'affaires et les marges, redéfinissent la façon dont les marques perçoivent le rôle de l'expérience produit (PX). Cette dernière est désormais liée au succès de l'expérience client (CX). Les résultats du rapport [PXM is The Key to Delivering Best-In-Class CX](#) ont montré que 78 % des directeurs produits au niveau monde considèrent désormais que les données produits sont tout aussi importantes que les données clients, lorsqu'ils cherchent à atteindre leurs objectifs en matière de CX. Par conséquent, 88 % d'entre eux déclarent que leur organisation donne la priorité à la qualité des données produits.

Cependant, plus de 50 % des personnes interrogées dans le cadre de l'étude ont déclaré que leur entreprise avait des difficultés avec les fondamentaux du PXM (Product Experience Management), dans un contexte où les expériences produits deviennent cruciales pour les consommateurs durant leurs parcours d'achat. Selon l'[étude 2022 B2C d'Akeneo : Product Experience Satisfaction Around the World](#), menée auprès de plus de 1 800 consommateurs, 63 % d'entre eux souhaitent désormais que les revendeurs et marques en fassent davantage pour améliorer les informations produits afin de soutenir leurs parcours d'achat, plaçant ainsi le PX au centre de leur parcours d'achat.

Pour plus d'informations sur la manière dont les solutions PXM peuvent aider les marques et commerçants à stimuler les initiatives de croissance et à fidéliser les acheteurs sur le long terme, téléchargez l'étude "The Total Economic Impact™ of Akeneo" : [ICI](#)

A propos d'Akeneo

Akeneo propose une solution SaaS de Commerce Composable permettant de gérer, orchestrer, activer et optimiser l'ensemble des composants d'un produit afin de diffuser des expériences produits convaincantes et cohérentes sur tous les canaux de vente. Grâce à sa plateforme ouverte, à son PIM de pointe pour la gestion des données produits et des contenus numériques, et à la connectivité de son écosystème grâce à Akeneo App Store, Akeneo Product Cloud permet aux entreprises de proposer des expériences produits qui stimulent les initiatives de croissance.

Les leaders internationaux, fabricants, distributeurs et retailers, comme Accor, Nature & Découvertes, Electro Dépôt, Fossil, SMCP ou Tarkett font confiance à Akeneo pour faire évoluer et personnaliser leurs stratégies de vente omnicanales et internationales. Grâce à Akeneo Product Cloud, les marques, les retailers et les distributeurs peuvent activer leurs expériences produits sur n'importe quel canal, ce qui leur permet d'améliorer l'expérience client qu'ils proposent, d'augmenter leurs ventes, de réduire leur

time-to-market, d'accélérer leur développement à l'international et d'accroître la productivité de leurs équipes. Plus d'informations : <https://www.akeneo.com/fr/>

Contacts

Archetype pour Akeneo

06 98 57 72 60

parisakeneo@archetype.co