



## Cas client :

Le PIM, centre névralgique de l'organisation marketing  
de Jennyfer





# Sommaire

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| I – Contexte .....             | 3 |
| II – Architecture.....         | 4 |
| III – Projet .....             | 5 |
| IV – Focus Process Média ..... | 6 |
| V – Resultats .....            | 8 |





# I - Contexte

« Repenser les process est devenu une nécessité avec l'essor du e-Commerce. »

Pour communiquer auprès de ses clientes, Jennyfer a comme enjeu de maintenir toujours à jour l'ensemble de son référentiel produit (titres, descriptions, images, classifications, etc). La mise en place du e-shop a amplifié ce besoin et souligné la nécessité de formaliser un process de collaboration sur l'information produit. Les outils utilisés jusqu'alors sont lourds à maintenir et réclament des opérations manuelles qui suscitent de forts risques d'erreurs.

De plus, ces outils ne sont pas adaptés au travail collaboratif puisque basés sur un fichier Excel.

## Une priorité



**Réduire  
le Time to Market**

## Des objectifs



Accélérer et qualifier la mise en ligne e-commerce en multilingue



Fluidifier les échanges entre les différents services



Supprimer les erreurs et les oublis



Soutenir les changements de cadence (lancement de saison, soldes)



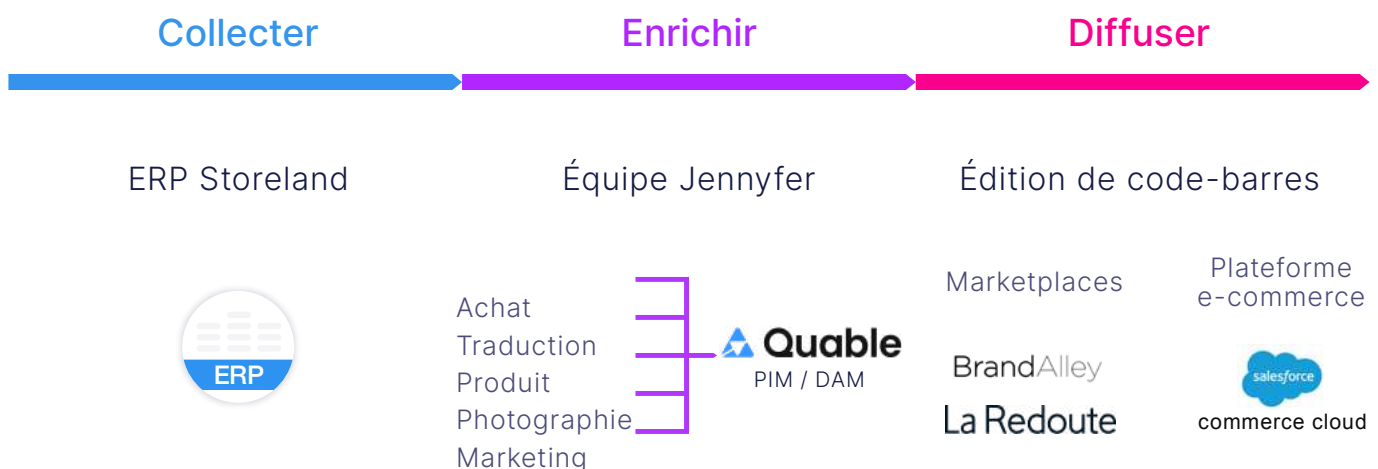
## II - Architecture

Un processus complexe avant le PIM : copier-coller, versions de fichiers, interventions manuelles sources d'erreurs.

### Initiale :

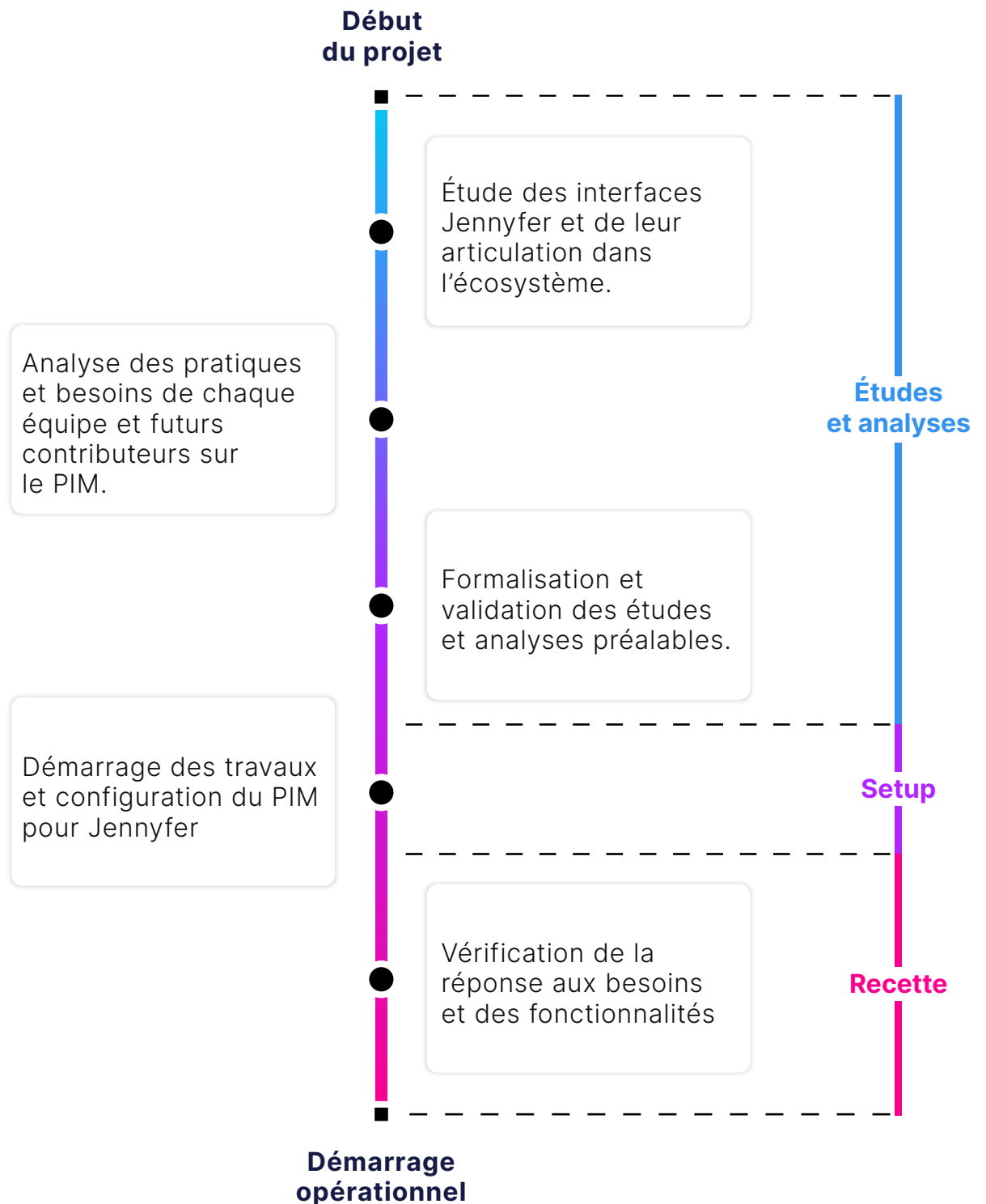
- Références créées dans Storeland ERP.
- Données déversées et contrôlées dans Qlikview.
- Base de photographies produit, gérée via échanges de feuilles Excel.
- Fichier Excel utilisé pour envoyer un fichier XML vers Salesforce Commerce Cloud.
- Storeland ERP génère un autre XML orienté commerce (tarifs) vers Salesforce Commerce Cloud.

### Ciblée :





# III - Projet





## IV - Focus Process Média

Durant la phase d'études et d'analyses, un besoin majeur pour Jennyfer s'est transformé en une fonctionnalité pensée par Quable.

### **Automatiser et fiabiliser la transmission des médias vers la fiche produit :**

La phase d'étude des processus interne chez Jennyfer a mis en évidence l'ampleur des tâches et étapes liées à l'insertion de médias photo au sein des fiches produit.

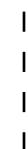
- Tri manuel des photos produit
- Temps d'upload des médias HD
- Erreurs de liaison entre produits et photographies
- Gestion des droits d'auteur et modèles sur fichiers Excel

Quable a mis en place une application permettant de générer un code-barre à partir de chaque identifiant produit et de l'imprimer. Lors de la réception de l'échantillon produit, le photographe scanne le code-barres grâce à sa douchette pour envoyer directement les bons médias vers les bonnes fiches produit.

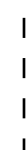


L'application Quable génère un code-barres qui est ensuite attaché à

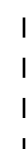
1



2



3



4



Le code-barres est scanné à l'aide d'une douchette.



Le produit est photographié.



La photographie est transmise et liée à la bonne fiche produit directement dans le PIM.



# V - Résultats

« Le PIM a permis de fiabiliser la qualité du catalogue, les contributeurs gagnent un temps précieux et le time-to-market a été radicalement réduit. »

Vincent Desreumaux - Responsable IT Commerce & Digital

Time  
to Market



**24** heures  
contre plus d'une  
semaine sans PIM

Avec le PIM, Jennyfer a réduit le temps entre l'arrivée du produit en stock et sa mise en vente sur tous les canaux.

Gestion  
des cadences d'activité



**300** références  
créées par semaine

Soldes, nouvelles collections, capsules... Le PIM simplifie l'organisation des données produit et leur diffusion automatique.

Développement  
omnicanal & international



**12** canaux  
au total

Depuis le PIM, l'ouverture de nouveaux canaux se fait en 1 clic. La traduction intégrée accélère la conquête de nouveaux marchés.





# Pour aller plus loin

Découvrez la solution PIM de Quable à travers une démo. Baptiste ou Michaël se feront un plaisir de répondre à vos questions.



**Baptiste Legeay**  
Chief Sales Officer

☎ +33 6 61 61 36 32

✉ [baptiste@quable.fr](mailto:baptiste@quable.fr)





# Jennyfer

---

À propos de  **Quable** :

**Quable est la solution de gestion de l'information Produit PIM & DAM des marques**, fabricants et distributeurs en quête de croissance. Auchan, Berluti, Bioderma, Cooperl, Club Med, Delsey, Géo, Tryba et plus de 150 grandes marques à travers 50 pays ont choisi Quable PIM pour faire décoller leur business omnicanal. Fondée en 2013, Quable compte 40 collaborateurs experts et plus de 40 millions de produits gérés dans les secteurs mode, luxe, alimentaire, retail et industrie.

Pour plus d'informations, visitez [www.quable.com](http://www.quable.com)

---

