

## DONNE LA PAROLE À SES CLIENTS

# LACOSTE



## SOLUTIONS E-COMMERCE OMNI-CANAL

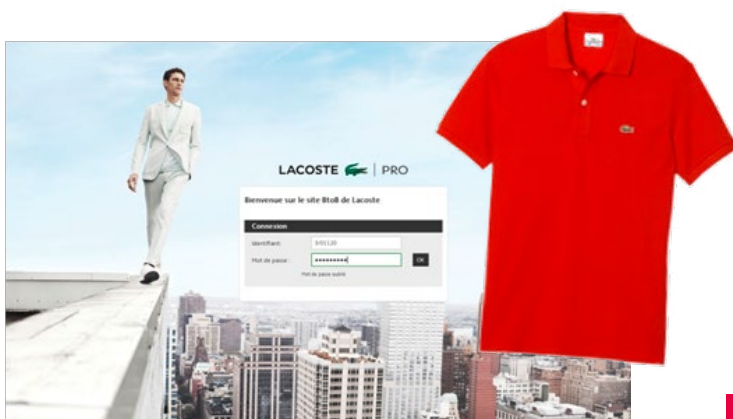
LACOSTE DÉVELOPPE DES RELATIONS OMNI-CANAL AU NIVEAU INTERNATIONAL AVEC SES REVENDEURS ET SES REPRÉSENTANTS COMMERCIAUX GRÂCE À ISOTOOLS ET YOURCEGID RETAIL

«Nous avons souhaité avec le site e-commerce omni-canal BtoB fournir à nos revendeurs des outils performants qui contribuent directement à accroître les ventes dans le monde entier. Chaque pays est autonome dans l'animation personnalisée et la planification de ses propres actions commerciales au niveau national. Le site e-commerce omni-canal BtoB réalisé avec Isotools et couplé à la gestion commerciale Yourcegid Retail contribue à la transformation numérique de notre réseau de vente.»

Marc BERNHARD  
 Responsable Informatique Retail et Wholesale

### LES SOLUTIONS MISES EN PLACE

#### e-Commerce



### LA SOCIÉTÉ LACOSTE

Marque emblématique fondée par René Lacoste, numéro un mondial de tennis en 1926, LACOSTE est aujourd'hui fabricant et distributeur de prêt à porter premium.

Le Groupe LACOSTE réalise un chiffre d'affaires de plus de 2 milliards d'euros et distribue ses produits à travers 1 200 boutiques LACOSTE dans le monde, 2 000 corners en grands magasins et un réseau de détaillants multimarques, dont plus de 4 000 en Europe.

### LA PROBLÉMATIQUE

Afin de créer des relations nouvelles avec ses revendeurs et faciliter les actions de ses représentants commerciaux, LACOSTE a mis en place avec Isotools un site e-commerce BtoB international directement couplé à la gestion commerciale Yourcegid Retail.

### LA RÉPONSE

**Désormais, les revendeurs et les représentants disposent des outils sur Internet pour soutenir leur développement commercial :**

- La saisie de commandes est réalisée à tout instant et en tout lieu. Le site e-commerce est ouvert 24h/24-7j/7.
- Les prises d'ordre de réassort des points de vente sont enregistrées avec un contrôle précis sur les stocks disponibles.
- Les commandes remontent vers la gestion commerciale pour un traitement rapide centralisé par l'organisation en charge.
- Le suivi des livraisons est activé par appel direct et en temps réel des informations de la gestion commerciale.
- L'utilisateur peut solliciter l'envoi des factures pour une réception immédiate et sécurisée
- Les documents de merchandising sont téléchargeables en ligne, pour un accès simplifié aux recommandations de vente.

**Le site e-commerce BtoB fournit un guichet unique de services à 360 degrés à destination du réseau de vente.**

## LES BÉNÉFICES

Idéalement servi, le réseau commercial de LACOSTE est ainsi plus autonome pour promouvoir et vendre les produits de la marque.

La mise en avant des produits permet d'augmenter les ventes

Proposer les produits invendus des saisons précédentes représente une économie pour l'entreprise et une opportunité pour les revendeurs.

Grâce à leur exposition sur le site e-commerce BtoB, le déstockage peut désormais être mis en avant en complément des collections en cours.

La transformation numérique facilite l'animation commerciale au niveau national

LACOSTE a souhaité rendre l'expérience client la plus riche possible lors de l'utilisation du site e-commerce.

La digitalisation de la prise d'ordre s'accompagne d'une animation commerciale pilotée au niveau national : chaque pays positionne les actions commerciales en liaison avec les attentes locales.

Les revendeurs bénéficient ainsi d'une relation et de promotions personnalisées, au plus près de leurs aspirations.

**Le site e-commerce omni-canal BtoB de LACOSTE est accessible aux revendeurs et aux représentants commerciaux. Il offre notamment une vision globale sur les collections et les stocks disponibles pour des prises d'ordre 24h/24-7j/7.**

«La transformation numérique est en marche et affecte directement les métiers du commerce. A l'échelle d'un réseau de vente comme celui de LACOSTE, les enjeux sont stratégiques et internationaux. A travers le site e-commerce omni-canal BtoB, nous sommes heureux de fournir à nos revendeurs et à nos représentants commerciaux une expérience riche qui facilite leurs actions au quotidien pour une performance accrue.»

*Marc BERNHARD  
Responsable Informatique Retail et Wholesale*

