

SIMONE PÉRÈLE
PARIS

SIMONE PÉRÈLE, LES DESSOUS D'UN PROJET E-COMMERCE AVEC MAGENTO 2



Site : simone-perere.com

Siège social : Clichy, France
Année de fondation : 1948Expertise : E-commerce
Solution : Magento 2 Enterprise Cloud Edition
Secteur : Habillement et accessoires

Créée en 1948, Simone Pérèle est une Maison de lingerie haut de gamme française. Aujourd'hui, l'entreprise familiale est dirigée par les petits-enfants de la créatrice qui s'attachent à perpétuer le savoir-faire de la pionnière du sous-vêtement. Fort d'une expérience de plus de 70 ans, Simone Pérèle propose une offre de produits résolument glamour, mêlant élégance et confort.

Dans le cadre de sa politique d'internationalisation et de la diversification de sa stratégie de distribution, Simone Pérèle souhaitait mettre en place une plateforme de vente en ligne. Pour l'accompagner dans ce projet, le spécialiste de la lingerie fait appel à Synolia pour son expertise et son expérience en projets E-commerce d'envergure.

UNE NOUVELLE STRATÉGIE DE DISTRIBUTION POUR UNE MARQUE EN PLEINE MUTATION

Jusqu'à maintenant les produits de la marque étaient essentiellement distribués dans des points de ventes multi-marques ou des corners de grands magasins implantés en France et à l'étranger. Quant aux ventes en ligne, elles n'étaient possibles que pour le marché nord-américain.

La Maison Simone Pérèle fait le choix de reprendre la main sur sa distribution. Favoriser la vente directe c'est l'opportunité pour la marque de mieux maîtriser sa relation client et de se rapprocher de ses clientes pour mieux les connaître. Elle décide ainsi de développer son propre réseau d'enseignes et d'ouvrir une nouvelle plateforme de vente en ligne pour le marché européen.

En parallèle de cette nouvelle politique de distribution, Simone Pérèle amorce une modernisation de son image pour conquérir une cible plus jeune. En pleine transformation, la marque se redynamise, à l'image de ses produits qui ont su perdurer au fil des décennies, pour toucher une nouvelle clientèle jeune et urbaine.

L'entrée dans cette nouvelle ère se concrétise en 2016 avec l'ouverture d'une première boutique en plein cœur de la capitale. Ce n'est qu'un début pour le spécialiste de la lingerie haut de gamme puisque l'ouverture d'une vingtaine de boutiques est prévue en France mais aussi à l'étranger.





LA PLATEFORME MAGENTO 2 AU SERVICE DE LA STRATÉGIE CROSS-CANAL

Fin 2016, Simone Pérèle dévoile une nouvelle plateforme E-commerce permettant non seulement d'acheter les produits de la marque en ligne, mais aussi de promouvoir son histoire et son savoir-faire et de trouver ses différents points de vente. Le défi de ce projet était d'intégrer le digital dans sa nouvelle stratégie de distribution en offrant une expérience globale à ses clientes.

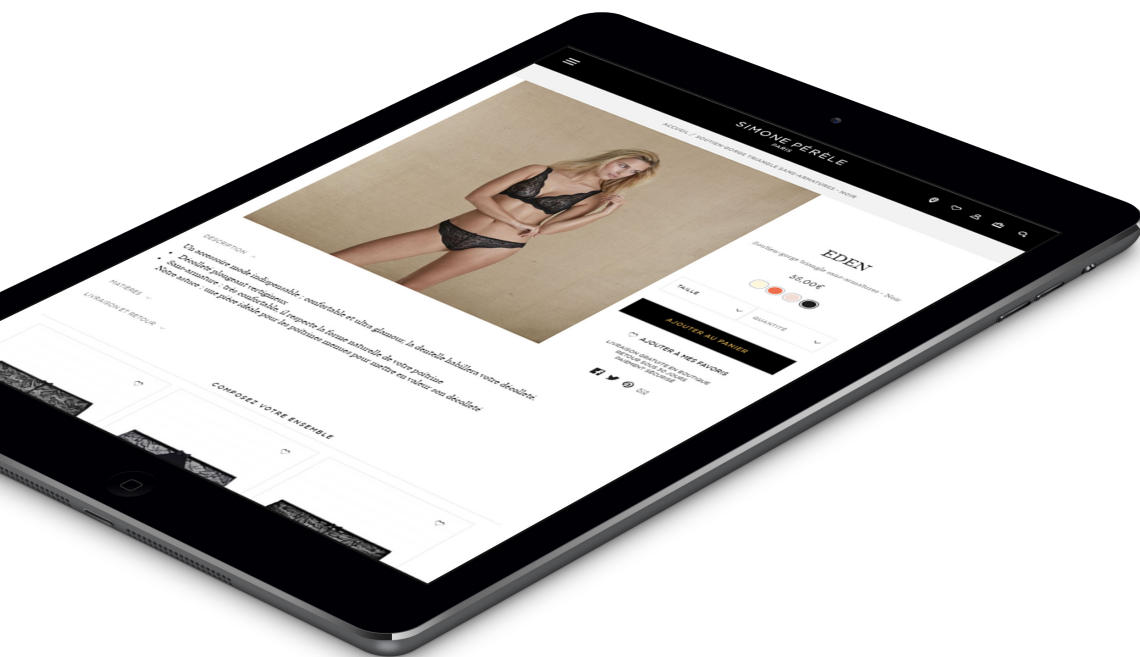
Pour la réalisation de son nouveau site, Simone Pérèle a retenu la solution Magento 2 Enterprise Cloud Edition et Synolia, un des principaux partenaires de l'éditeur en France.

« Il n'y a pas à choisir entre confort et style » disait Simone Pérèle. Cette philosophie a été aussi appliquée au site E-commerce qui propose une navigation optimale tout en prolongeant l'univers raffiné et moderne de la marque. La plateforme fait la part belle aux visuels mettant en scène les produits. Ils enrichissent les fiches produit pour permettre aux visiteurs d'apprécier la qualité de la célèbre griffe de lingerie sous toutes ses coutures.

Pour accompagner ses clientes dans le choix de leur lingerie, Simone Pérèle propose un « Morpho Test ». En répondant à quelques questions sur sa morphologie, ses envies, la cliente est orientée vers une sélection de produits en adéquation avec sa silhouette, une manière pour Simone Pérèle de s'affranchir des contraintes du digital pour apporter un conseil personnalisé et entretenir une proximité avec sa clientèle.

Une fois la sélection réalisée, la cliente peut faire le choix de se faire livrer directement chez elle mais aussi de retirer sa commande dans l'une des boutiques de son choix. Le nouveau retailer souhaitait ainsi favoriser les synergies entre « on » et « offline » en s'appuyant sur la plateforme Magento pour générer du trafic en boutique.

L'aventure E-commerce ne fait que commencer pour la marque. La prochaine étape pour Simone Pérèle sera d'étendre la vente en ligne à d'autres pays pour satisfaire sa clientèle étrangère qui représente 75% du chiffre d'affaires de la Maison. À terme les ventes en lignes devraient représenter 10% de son chiffre d'affaires.



[Visitez le site](#)