



bynder x CALI

Témoignage Client

**Les clés du succès
commercial omnicanal
de CALI Floors avec
un duo DAM x PXM**

À propos de CALI

Fondée en 2004 par deux surfeurs accompagnés de leur chien et de leur van, CALI Floors est une entreprise qui fabrique et vend des revêtements de sol et des matériaux de construction soucieux de l'environnement.

Année de création : 2004

Siège : Californie, États-Unis



Le contexte

Dans une industrie du détail axée sur l'omnicanal, les enseignes se doivent de diversifier leurs stratégies « go-to-market ». En exploitant aussi bien les canaux de distribution que les canaux de vente directe, les marques ont l'opportunité d'amplifier la portée de leurs activités et d'augmenter leurs revenus.

Mais la présence sur une multitude de canaux implique d'adopter une gestion efficace des informations produit et des documents visuels, capable d'offrir une expérience client stimulante.

Pourquoi ? Parce que les consommateurs à l'ère du digital ont des attentes élevées vis-à-vis de leur parcours d'achat. En effet, 58 % des acheteurs déclarent qu'ils abandonnent leur panier en ligne si la page produit ne présente pas suffisamment d'informations.

Basée à San Diego, l'entreprise de distribution visionnaire CALI, proposant des sols durables et haut de gamme, fait face à ce défi avec brio.

+ de 200

employés

Listée depuis

13 ans

parmi l'Inc. 5000 des entreprises américaines à la plus forte croissance

202 millions

de chiffre d'affaires en 2022

L'enjeu

À ses débuts, la gestion de l'identité visuelle de CALI impliquait en grande partie des tâches manuelles et était très chronophage. Le premier référentiel en ligne de fichiers multimédias utilisé par la marque était Flickr, mais les fonctionnalités de recherche offertes par la plateforme n'étaient pas suffisamment intuitives. Les contenus devenaient ainsi vite obsolètes. Les options de visibilité n'étaient, quant à elles, pas à la hauteur non plus et il était difficile de savoir qui avait accès à quelles ressources.

« Nous devons gérer nos documents au sein de quatre systèmes différents : Flickr, Google Drive, notre site web et notre ERP NetSuite. Lorsque nous devons modifier une ressource, il fallait compter environ une heure pour l'actualiser sur l'ensemble des plateformes. »

— Walker Hicks, Art Director chez CALI

Et pour gérer les informations produit, CALI passait par Google Sheets. En fin de compte, la marque utilisait quatre systèmes différents pour gérer ses contenus multimédias et ses informations produit : Flickr, Google Drive, son site web et NetSuite (ERP). Mettre à jour ne serait-ce qu'un seul fichier était un processus long puisqu'il fallait effectuer des modifications dans l'ensemble des systèmes.

Gérer les documents multimédias s'était transformé en job à temps plein. C'est ainsi que l'entreprise s'est rendue à l'évidence qu'il fallait à tout prix adopter des processus plus efficaces.



« La taxonomie, les méta-propriétés et les fonctionnalités de recherche proposées par Bynder ne m'obligent plus à passer du temps à trouver des fichiers pour les autres. On ne me demande plus d'envoyer des assets visuels puisqu'ils peuvent désormais être trouvés facilement dans la plateforme de DAM . »

— Walker Hicks, Art Director chez CALI



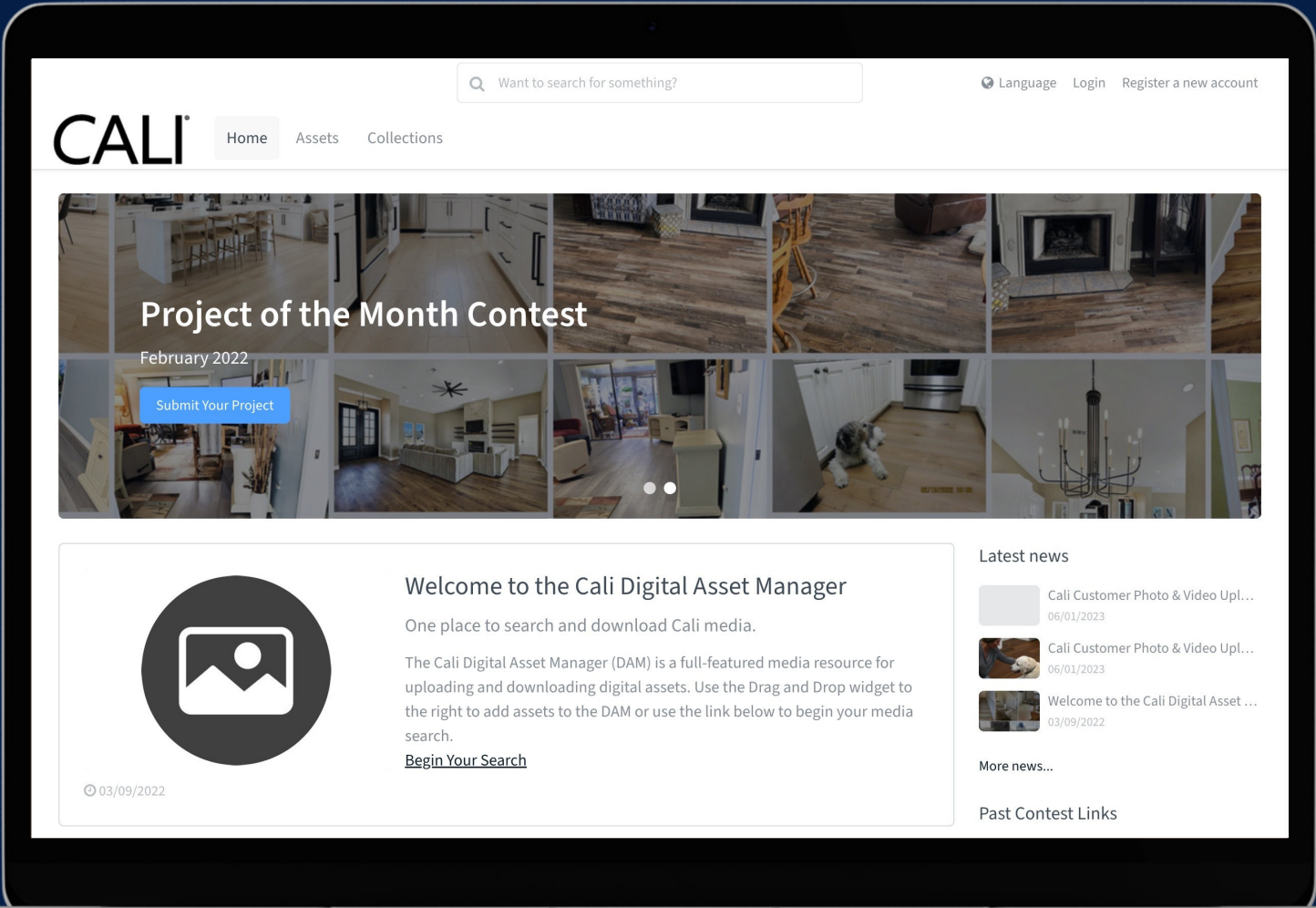
Les besoins

CALI avait besoin d'une solution de Product Experience Management (PXM) pour synchroniser les informations produit avec leurs distributeurs, et d'une plateforme de Digital Asset Management (DAM) pour héberger l'ensemble des contenus. Ce duo d'outils leur permettrait d'établir un référentiel unique pour les informations produit et les assets multimédias afin d'offrir des expériences produit cohérentes sur l'ensemble des canaux.

Pour résumer, CALI était à la recherche d'un DAM et d'un PXM haut de gamme, capables :

1. De servir de référentiel centralisé pour toutes les informations produit et les ressources de la marque ;
2. De diffuser du contenu cohérent et conforme à l'image de marque, sur l'ensemble des points de contact ;
3. D'optimiser les ressources multimédias en fonction des canaux de diffusion ;
4. D'automatiser les processus manuels afin d'accélérer la mise sur le marché et le potentiel de croissance.





La solution

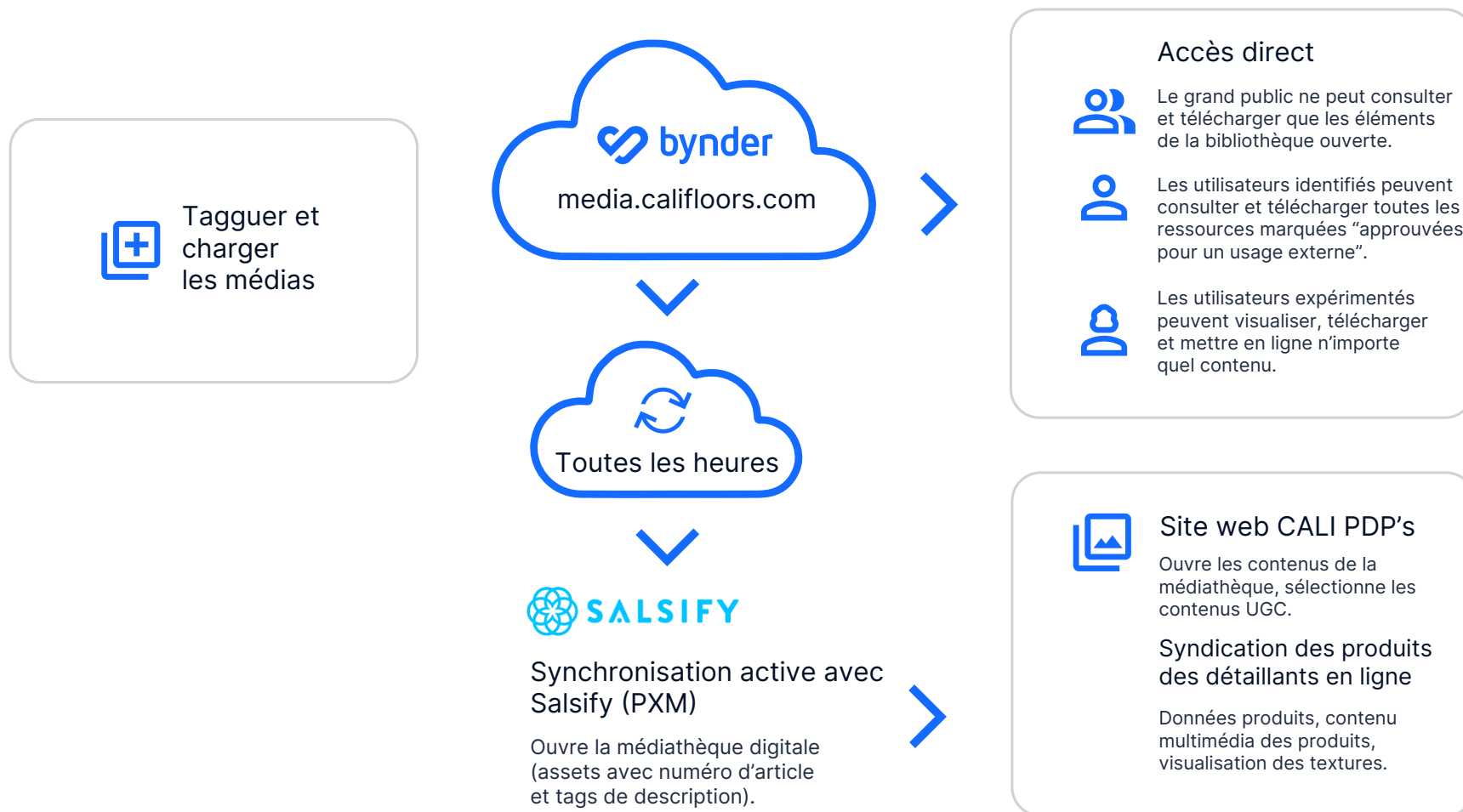
En 2020, CALI a déployé [la plateforme de PXM de Salsify](#) pour solutionner ses difficultés de gestion des informations produit. Salsify a permis à CALI :

- ✓ D'arrêter de perdre du temps sur des tâches chronophages grâce à la centralisation des données produit et à l'automatisation des mises à jour sur l'ensemble des canaux ;
- ✓ De créer des flux personnalisés pour chaque distributeur selon leurs besoins spécifiques ;
- ✓ D'utiliser des URL Salsify comme réseau de diffusion de contenu (CDN) avec des transformations dynamiques pour offrir à la clientèle des contenus multimédias optimisés.

Deux années plus tard, CALI a mis en place la solution de Digital Asset Management de Bynder comme hub digital unique pour tous ses contenus multimédias. Grâce à Bynder, CALI a pu :

- ✓ Stocker tous ses assets dans un même référentiel basé dans le Cloud ;
- ✓ Utiliser une taxonomie, des méta-propriétés et des fonctionnalités de recherche robustes pour retrouver des documents facilement et rapidement ;
- ✓ Définir des autorisations et contrôles de visibilité agiles pour veiller à ce que seules les personnes autorisées puissent accéder aux ressources pertinentes ;
- ✓ Stocker un large éventail de formats de fichiers, dont des images, des vidéos, des fichiers texte et des fichiers audio.

Flux d'intégration Bynder → Salsify



« Grâce à Bynder, nos ressources digitales bénéficient d'une bien meilleure visibilité à l'échelle de l'entreprise. Nos équipes ont tout ce qu'il faut pour retrouver des assets dans le DAM et les utiliser dans le cadre de leurs campagnes marketing. »

— Walker Hicks, Art Director chez CALI

Les avantages

L'un des principaux avantages pour CALI concerne la mise à jour des assets : lorsqu'un élément est actualisé dans le DAM de Bynder, il est actualisé sur l'ensemble des points de contact. L'équipe n'est alors plus obligée de faire la mise à jour manuelle du même fichier sur plusieurs systèmes. Un gain de temps et d'énergie pour le moins significatif !

Grâce à l'intégration Bynder x Salsify, toutes les ressources produit mises à jour dans le DAM sont synchronisées automatiquement avec leurs pages de description produit (PDP) et réseaux de distributeurs en ligne respectifs.

Par le passé, les équipes de l'entreprise étaient souvent obligées de contacter l'équipe marketing et leur demander des assets, dont des images et vidéos produit. C'était une perte de temps, à la fois pour les collaborateurs et pour l'équipe marketing.

Avec Bynder, les salariés peuvent désormais identifier et télécharger les assets dont ils ont besoin en toute autonomie, réduisant ainsi les sollicitudes auprès de l'équipe de marketing qui peut alors consacrer plus de temps à d'autres tâches.

« Lorsque je mets à jour des fichiers dans Bynder, ils se mettent automatiquement à jour sur tous les points de contact. »

— Walker Hicks, Art Director chez CALI

Quelles sont les prochaines étapes pour CALI ?

Au cours de l'année à venir, CALI prévoit d'ajouter un portail de revendeurs à son site web pour permettre à ces derniers de gérer leurs commandes et d'avoir accès aux toutes dernières ressources par le biais d'une authentification unique. Cette nouveauté permettra de simplifier le processus pour ces acteurs qui pourront alors commander des fournitures et obtenir les contenus marketing nécessaires pour les commercialiser.

CALI Floors a également pour projet d'exploiter la plateforme Bynder pour rassembler tous les contenus générés par les utilisateurs (UGC) autour des sols des maisons des clients et de les publier sous forme de carrousel UGC. Ces contenus UGC peuvent servir à créer des pages produit percutantes qui présentent les produits de la marque dans un contexte réel.





À propos de Bynder

Bynder va bien au-delà de la gestion des contenus multimédias. La plateforme de Digital Asset Management permet aux équipes de maîtriser la demande croissante de contenu, de collaboration créative et de canaux de distribution avec succès.

Bynder assiste plus de 1,7 million d'utilisateurs à l'échelle de 3 700 entreprises, dont Spotify, Puma, Five Guys et Icelandair. Fondée en 2013, Bynder compte désormais huit bureaux implantés aux quatre coins du monde, notamment aux Pays-Bas, aux États-Unis, en Espagne, au Royaume-Uni, en Australie et aux Émirats arabes unis.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur notre site www.bynder.fr.