

ARTICLE SPONSORISÉ

SCJ donne les bons outils digitaux au commerce wholesale



Arnold Fluteaux, le dirigeant de SCJ, témoigne : «SCJ accompagne de nombreuses marques dans les domaines du prêt-à-porter, de la lingerie, de la chaussure et de la maroquinerie dans la digitalisation de leur process commercial wholesale. Tout a commencé par l'informatisation des vendeurs terrain en éditant des applications de prise de commandes. Puis, début 2000, l'entreprise a très rapidement complété son offre par la création de sites eCommerce BtoB pour permettre aux points de vente et distributeurs des marques de passer leurs commandes de réassort directement sur le web.»

Focus sur les activités de SCJ

En lien avec le système central de la marque, l'application **SoftWear** de prise de commandes organise et centralise les données nécessaires à l'activité commerciale de la force de vente (conditions tarifaires, stocks, livraison, factures...). En un coup d'œil, le vendeur a accès à la totalité des informations de son client pour lui répondre immédiatement. Délesté de tâches chronophages, il peut se concentrer sur la vente, activité à forte valeur ajoutée.

Le site web d'eCommerce BtoB **eSoftWear** offre des fonctionnalités sur-mesure totalement adaptées aux métiers de la mode. Via leur espace sécurisé, les acheteurs ont un accès immédiat aux données dont ils ont besoin : produits disponibles, historiques de commandes (articles, factures, livraisons, ...) Ils peuvent valider leurs commandes de réassort en toute autonomie 24/7, soit un gain de temps pour tous !

A cela s'ajoutent des services :

– **Équipement de la force de vente** en matériel professionnel haut de gamme : ordinateurs portables, tablettes, douchettes... légers, robustes, dotés d'une grande autonomie,

– Web design : refonte graphique, animations commerciales... indispensable à l'ère du web marketing,

– Hébergement Web, pour un service clé-en-mains,

– Formations des forces de vente, sur site ou à distance par visio-conférence,

– Hotline de proximité dédiée au support.

«Toutes nos solutions sont déployées via un développement 100% Made in France, ce qui nous offre une grande flexibilité face aux demandes du marché», poursuit Arnold Fluteaux.

Quel sera le commerce de demain ?

La crise sanitaire a bouleversé nos habitudes de consommation en générant un bond de plusieurs années dans la transformation numérique des entreprises : les marques ont plus que jamais besoin d'outils digitaux simples et performants, afin de poursuivre leur activité commerciale en toutes circonstances.

«Le digital devient indispensable pour prolonger le contact humain et offre un service complémentaire aux acheteurs afin de répondre à leur besoin d'instantanéité.»

Les clients veulent trouver facilement le produit qu'ils désirent acheter, avoir accès aux informations en temps réel (caractéristiques techniques, prix, avis et commentaires) et profiter d'un service de qualité (paiement sécurisé, sav, ...).

Face à une offre pléthorique, ils ont également besoin d'être guidés pour pouvoir faire le bon choix : « Les commerciaux restent au cœur de cette transformation numérique dans leur rôle d'expertise et de conseil : l'outil digital vient en renfort de leurs compétences. »

Dans ce contexte, SCJ développe actuellement une plateforme-web qui vise à regrouper le eCommerce de réassort existant avec une fonctionnalité de pré-commandes sur les nouvelles collections. A terme, en interaction avec les commerciaux, les acheteurs pourront valider leurs commandes à distance.

SCJ souhaite également accompagner des marques émergentes, qui voudraient lancer leur activité mais qui ne disposent pas toujours d'un système d'information : « L'idée serait de leur dédier un accès spécifique et simplifié, dans lequel elles pourront créer leur espace en toute autonomie et organiser leur propre showroom virtuel. »

SCJ, le partenaire incontournable dans la transformation digitale du process commercial des marques fashion.

[La totalité de cet article dans le n°2499 du 29 mars 2021]

Abonnez-vous

3 FORMULES POUR VOUS ABONNER 1 AN - 42 NUMÉROS

FORMULE 1	FORMULE 2	FORMULE 3
Version papier + iPad	Version papier seule	Version iPad seule
 188€* TTC	 179€* TTC	 150€* TTC
EN SAVOIR+	EN SAVOIR+	EN SAVOIR+

*Tarifs 2021 pour la France

Achetez ce numéro maintenant !

N°2499 - 29 MARS 2021

6.76€ TTC

[AJOUTER AU PANIER](#)

ABONNEZ-VOUS

1 AN - 42 NUMÉROS

N°2526 - 29 nov. 2021



à partir de **150€** / an

INNOVATION
FFRE UN
AN DE VERT

ACHETEZ CE NUMÉRO MAINTENANT !

6.76€ TTC

N°2499
29 MARS 2021

[AJOUTER AU PANIER](#)

DANS LE MÊME NUMÉRO

Bleu Océane veut se teinter de vert
DOSSIER JEANS ET DENIM

Saitex fabrique aussi des jeans en Californie
DOSSIER JEANS ET DENIM

A quoi ressemblera la maison de demain ?
LE MARCHÉ DE LA DÉCO

[> VOIR TOUT LE NUMÉRO](#)