

# Étude de cas

## Art et Culture Bonsaï : Promouvoir la croissance

Secteur d'activité : *Jardinage spécialisé*

Progiciel de gestion intégré (ERP) : Acoma

**k.e-commerce.**  
propulsé par mdf commerce





Lorsque Marie-Josée Gélinas a offert un petit bonsaï à son mari Louis, pour la Saint-Valentin en 2000, il s'agissait d'une première fois pour chacun d'eux.

D'ailleurs, comme c'est souvent le cas avec les débutants, le bonsaï a failli mourir.

Ils ont finalement réussi à le garder en vie et sont allés suivre un cours d'introduction, offert par une entreprise locale, l'été suivant. Après avoir terminé le cours, ils ont assisté à plusieurs ateliers. Chaque fois qu'ils s'inscrivaient à un nouveau cours, ils devaient voyager vers des destinations éloignées afin de trouver les outils et les accessoires dont ils avaient besoin pour pratiquer l'art du bonsaï.

À ce moment-là, Marie-Josée travaillait au même endroit depuis 12 ans et était à la recherche de nouveaux défis. Pour sa part, Louis avait appris que l'usine pour laquelle il travaillait allait fermer d'ici une dizaine d'années.

Leur quête sans bornes pour des articles de bonsaï leur a donné l'idée de fonder leur propre entreprise pour desservir la région. Art et Culture Bonsaï était née.

Ils ont commencé par louer un espace dans une pépinière locale, puis pendant les 12 années suivantes, ils ont veillé à faire croître leur entreprise, tout en continuant à travailler et en menant d'autres projets. Ils augmentèrent graduellement le temps qu'ils vouaient à l'entreprise au fur et à mesure que les revenus augmentaient. Leur premier site Web a été inauguré en tant que page personnelle pour entreprise en 2005. En 2007, ils ont investi dans un site Web professionnel, mais n'avaient pas encore de boutique en ligne. Celle-ci a vu le jour lors du remaniement de leur site Web en 2009.





## Le défi

Cette première boutique en ligne était une création personnalisée qui leur permettait de prendre des commandes. Par contre, leur logiciel de comptabilité n'était pas intégré au site Web.

Cela veut dire que chaque fois qu'une commande était passée, Marie-Josée ou Louis devait copier toute l'information qu'elle contenait dans le logiciel de comptabilité. Lorsqu'ils avaient facturé la commande, ils devaient recopier la facture dans la boutique en ligne.

De plus, ils devaient mettre à jour leurs stocks et les informations sur les clients sur les deux plateformes. Chaque fois qu'ils changeaient le prix d'un article, ils devaient être vigilants pour bien saisir l'information afin d'éviter les erreurs de frappe potentielles qui auraient pu être coûteuses.

“ Toutes les transactions effectuées sur le Web devaient être saisies manuellement dans notre logiciel de comptabilité, en plus de devoir gérer manuellement nos stocks. ”

**Marie-Josée Gélinas,**  
Propriétaire d'entreprise,  
Art et Culture Bonsaï

Les petites entreprises ont souvent des problèmes avec la gestion de leurs données pour cette raison. Copier toute cette information est une tâche fastidieuse, même avec un personnel dévoué qui travaille à temps plein. Plus le volume des ventes augmente, plus il est nécessaire de prendre le temps de bien saisir toutes les données.

Pour Marie-Josée et Louis, il s'agissait d'une opération à temps partiel, ce qui faisait en sorte que le manque d'intégration était un défi encore plus grand pour leur entreprise.

Saisie automatisée des commandes et des factures

Gestion des stocks en temps réel

Processus comptable simplifié

Gain de temps et élimination des erreurs

## La solution

Lorsqu'ils ont opté pour une solution de commerce électronique avec progiciel de gestion intégré en 2013, Art et Culture Bonsaï a pu réduire de façon importante le temps dédié à la copie des commandes et des factures ainsi qu'au maintien des données commerciales sur deux plateformes.

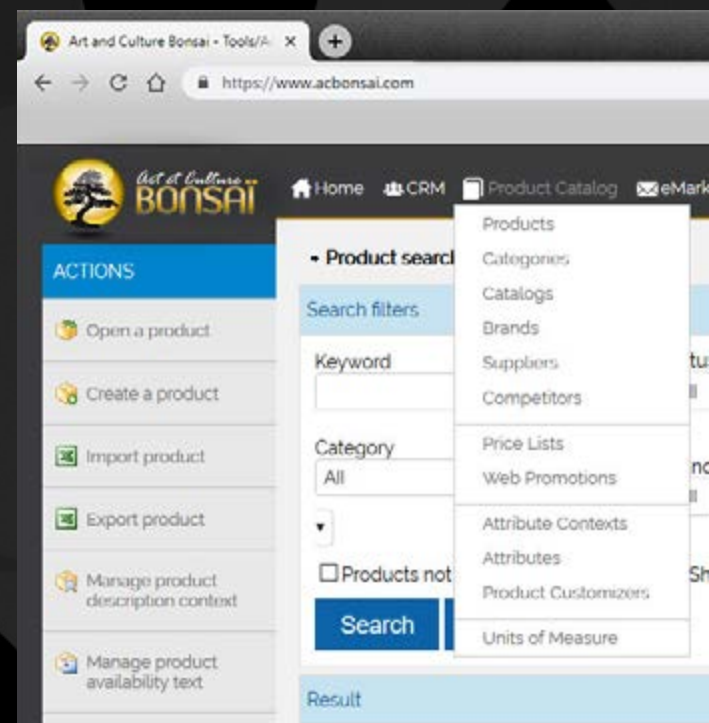
Cette intégration permet à la boutique en ligne d'Art et Culture Bonsaï et au progiciel de gestion intégré de communiquer et de partager en temps réel des données sur les produits, les prix, les clients et les taxes. Les commandes passées dans la boutique en ligne étaient transmises directement, permettant ainsi de gagner du temps et d'éliminer la possibilité d'erreur.

Même avec de plus grandes entreprises, il a été démontré que l'intégration d'un progiciel de gestion peut libérer jusqu'à 20 % du temps du personnel chaque semaine en automatisant les tâches routinières de saisie de données.

Grâce à une gestion des stocks en temps réel, à une facturation unique et simple et à un traitement des commandes pratiquement instantané, le processus de comptabilité d'Art et Culture Bonsaï a été grandement simplifié, permettant ainsi aux propriétaires de se consacrer davantage à la croissance de leur entreprise.

“ *k-ecommerce est facile à utiliser. Nous assemblons nos produits dans Excel, et nous les importons ensuite dans le catalogue avec toute l'information nécessaire, en une seule opération.* ”

**Marie-Josée Gélinas,**  
Propriétaire d'entreprise,  
Art et Culture Bonsaï





Une croissance  
du chiffre  
d'affaires  
**15%**  
par année

Atteindre  
les marchés  
internationaux

Augmentation  
du volume  
de commandes  
en ligne

## Les résultats

La croissance a été constante et harmonieuse. Marie-Josée et Louis ont augmenté les commandes et leurs revenus de 15 % par année depuis l'ouverture de leur commerce. Ils ont été en mesure de quitter la pépinière pour déménager dans leur propre immeuble.

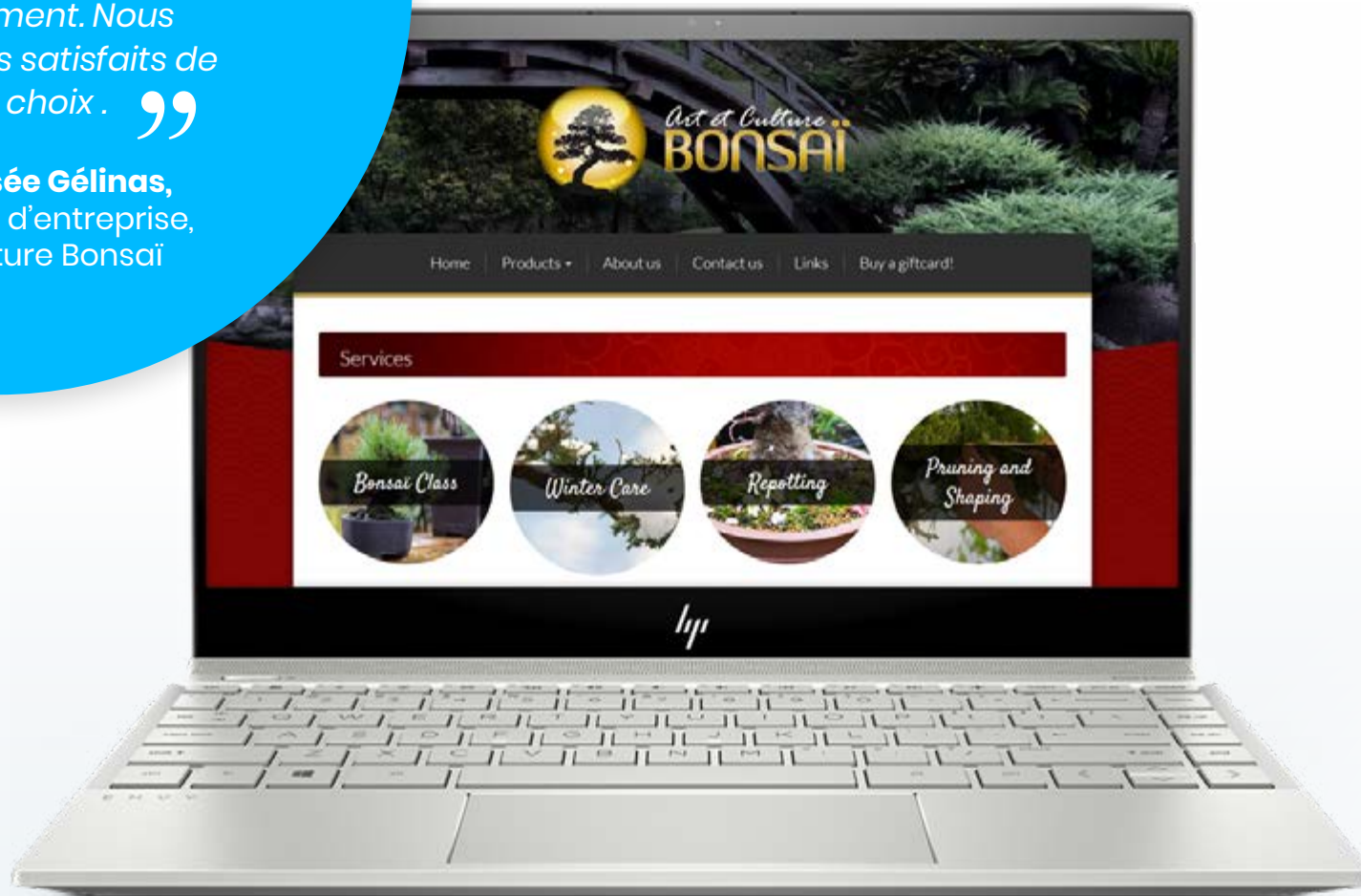
En ce qui concerne les ventes, les commandes en magasin ont diminué de plus en plus au profit des ventes de la boutique en ligne, au cours des deux dernières années. Ils reçoivent constamment des commentaires positifs de la part de leurs clients à propos des aspects esthétiques de leur site et de l'expérience client conviviale et intuitive qu'on y retrouve.

Grâce à leur solution k-eCommerce avec progiciel de gestion intégré, cette augmentation du volume des commandes en ligne n'est pas un problème pour Marie-Josée et Louis. Le temps et l'argent qu'ils ont économisé en éliminant la saisie manuelle ont permis à leur entreprise de prendre encore plus d'expansion.

Leur entreprise est également devenue grossiste dans le domaine des outils et des accessoires liés à l'art du bonsaï. Ils importent eux-mêmes leurs produits en provenance de pays asiatiques, comme la Corée, ou même des États-Unis.

“ Nous avons atteint de nouveaux marchés, même internationaux. Nos ventes en ligne augmentent constamment. Nous sommes très satisfaits de notre choix. ”

**Marie-Josée Gélinas,**  
Propriétaire d'entreprise,  
Art et Culture Bonsaï



[Visiter le site web >](#)