



3 façons efficaces d'intégrer Amazon avec NetSuite

17 septembre 2024

Intégrez Amazon avec NetSuite car vous méritez d'avoir une visibilité sur vos données pour prendre de meilleures décisions commerciales.

Maintenant, cela ne semble-t-il pas génial ? Avoir un seul endroit où vous pouvez voir toutes vos ventes, inventaires, remises, taxes payées, paiements et remboursements, tous gérés à partir d'une seule source de vérité ?

La plupart des vendeurs Amazon ne réalisent pas combien cela leur coûte d'utiliser des logiciels distincts et combien cela freine la croissance de leur entreprise. Non seulement cela, mais également la difficulté d'opérer sur les différents marchés Amazon à travers le monde et comment avoir une seule source de vérité peut optimiser votre entreprise, économiser du temps et réduire les coûts.

À mesure que votre entreprise grandit, passer de QuickBooks (ou tout autre ERP pour petites entreprises) à un ERP intégré comme NetSuite devient crucial pour soutenir la croissance de votre organisation. Cependant, il est essentiel de s'assurer que NetSuite est intégré à tous les éléments

importants de votre entreprise, comme Amazon, pour tirer pleinement parti des solutions que vous avez mises en place.

Posez-vous ces questions

- Combien de travail manuel faites-vous entre Amazon et NetSuite ?
- Pouvez-vous concilier efficacement Amazon et NetSuite ?
- Vos taxes de vente sont-elles correctement collectées dans NetSuite ? Sont-elles les mêmes que celles collectées sur Amazon ?
- Avez-vous toutes vos données clients dans NetSuite ? Sont-elles synchronisées depuis Amazon ?
- Pouvez-vous facilement mettre à jour les prix de vos produits dans NetSuite et Amazon ? Pouvez-vous facilement les synchroniser ?
- Pouvez-vous facilement suivre les paiements et remboursements d'Amazon vers NetSuite ? Avez-vous la visibilité nécessaire pour prendre les décisions commerciales que vous devez prendre ?
- Êtes-vous en rupture de stock ou en survente sur Amazon ?
- Utilisez-vous encore des feuilles de calcul pour gérer une partie de votre entreprise concernant Amazon et NetSuite ?

La plupart des vendeurs Amazon rencontrent des problèmes avec la majorité, voire l'ensemble des questions ci-dessus. Et vraiment, pouvez-vous vous concentrer sur vos clients si vous rencontrez ces points de douleur ?

Pourquoi vous devriez intégrer Amazon avec NetSuite

Intégrez Amazon avec NetSuite pour vraiment pouvoir prendre soin de vos clients. L'intégration bénéficie à la fois à vous et à vos clients.

Tout d'abord, parlons de ce qu'est l'intégration entre systèmes. Intégrer deux systèmes, c'est les relier en un seul système plus grand qui fonctionne comme un tout. En ce qui concerne les solutions logicielles comme Amazon et NetSuite, il s'agit de les lier pour qu'ils puissent fonctionner ensemble de manière fonctionnelle.

La principale raison d'intégrer Amazon avec NetSuite est d'améliorer la productivité et la qualité de vos opérations. Grâce à l'intégration, l'objectif est également d'accélérer les flux d'information et de réduire les coûts opérationnels de votre entreprise.

Et lorsque l'intégration vous fait gagner du temps et de l'argent, vous pouvez vous concentrer sur ce qui compte vraiment : vos clients.

Comment cela aide vos clients

En plus d'aider votre entreprise à gagner du temps et de l'argent, comment cela aide-t-il vos clients ?

Vos clients peuvent constater lorsque vous avez un back-end qui fonctionne sans accroc. Vous serez en mesure de fournir une expérience client cohérente et efficace avec (mais sans s'y limiter) les éléments suivants :

- Clients d'Amazon à NetSuite
- Commandes d'Amazon à NetSuite
- Livraisons de NetSuite à Amazon
- Inventaire des articles de NetSuite à Amazon
- Prix des articles de NetSuite à Amazon
- Annulations de commandes d'Amazon à NetSuite
- Données des articles de NetSuite à Amazon
- Images des articles de NetSuite à Amazon
- Rapports de règlement d'Amazon à NetSuite
- Frais de commande d'Amazon à NetSuite
- Paiements d'Amazon à NetSuite
- Remboursements d'Amazon à NetSuite
- *Connectez plusieurs comptes Amazon à NetSuite
- *Synchronisez les changements d'inventaire d'Amazon FBA à NetSuite
- *Automatisez la création de plans d'expédition Amazon et les commandes de transfert dans NetSuite
- *Suivez les commandes de réapprovisionnement des stocks vers les centres de distribution Amazon dans NetSuite

Vos clients montreront leur appréciation en achetant chez vous encore et encore. Non seulement cela, mais vous gagnerez la confiance de vos clients en offrant un service client efficace, cohérent et rapide. Cela vous donnera l'avantage que vous recherchez par rapport à vos concurrents qui fonctionnent encore sans avoir investi dans leur entreprise pour intégrer Amazon avec NetSuite.

Trois façons d'intégrer Amazon avec NetSuite

***Vous pouvez également lire sur les trois façons d'intégrer Shopify avec NetSuite [ici](#).** Les trois options présentées dans l'article Shopify sont les mêmes trois options disponibles pour vous d'un point de vue technique.

Il existe trois options pour intégrer Amazon avec NetSuite, chacune ayant ses avantages et inconvénients.

- Intégration personnalisée
- Application d'intégration
- Plateforme d'intégration en tant que service (iPaaS)

Intégration personnalisée

La création d'une intégration personnalisée pour votre entreprise nécessite des connaissances techniques poussées. Cela implique l'utilisation de l'API NetSuite et Amazon et l'écriture de code personnalisé pour connecter les deux systèmes. Ce type d'intégration n'est pas quelque chose que vous voulez que quelqu'un apprenne sur le tas.

Une intégration personnalisée est généralement une option que les vendeurs aiment envisager, car cela semble avoir le plus de sens. Les raisons les plus courantes que nous entendons sont les suivantes :

- C'est un coût unique
- Cela ne semble pas si compliqué
- Je peux lui faire faire exactement ce dont j'ai besoin

Cela dit, voici les faits basés sur notre expérience :

- C'est un coût unique : **Non, ce ne l'est pas. Vous devez maintenir l'intégration à mesure que les plateformes NetSuite et Amazon évoluent. En raison de la nature rigide de l'intégration, si vous apportez des personnalisations dans l'une ou l'autre des plateformes, préparez-vous à payer pour que l'intégration reflète les nouveaux changements.**
- Cela ne semble pas si compliqué : **Ce mode d'intégration est le plus compliqué des trois.**
- Je peux lui faire faire exactement ce dont j'ai besoin: **Oui, c'est techniquement correct. Si vous êtes prêt à investir, alors cela peut faire ce dont vous avez besoin. Gardez à l'esprit les points mentionnés précédemment concernant une intégration fortement personnalisée.**

Application d'intégration

Certains fournisseurs proposent des solutions d'application d'intégration. Ce type de solution est généralement conçu pour une fonction spécifique. Dans ce cas, pour intégrer Amazon avec NetSuite. Ils sont conçus pour n'être utilisés qu'entre deux systèmes et proposent de synchroniser des données telles que les stocks, les commandes, les produits et les clients.

Dans le cas d'une application d'intégration, il n'y a pas de hub entre vos systèmes. Il n'y a qu'une intégration point à point qui a été productisée pour un objectif spécifique. Vous devez choisir l'un des deux systèmes comme "maître" pour gérer chaque type de données. Les données sont envoyées "en l'état" entre les systèmes sans transformation.

Ces types de solutions synchronisent généralement en "lots", c'est-à-dire toutes les heures ou même une ou deux fois par jour.

Cela dit, ce sont des solutions très abordables qui fonctionnent le mieux pour les petits détaillants avec un petit budget et de faibles volumes de données. Ces solutions vous permettront de mettre en place rapidement une intégration pour tirer parti de la puissance de l'intégration d'Amazon avec NetSuite et pour alléger certains de vos points de douleur opérationnels.

Pour les détaillants en croissance, cependant, ces types de solutions présentent des lacunes importantes. Elles ne sont pas aussi flexibles qu'un iPaaS (plateforme d'intégration en tant que service) pour ajouter de nouveaux canaux de vente ou gérer plusieurs systèmes à mesure que votre entreprise évolue. Chaque nouveau système nécessite l'ajout de nouveaux connecteurs.

Si votre entreprise se développe rapidement, choisir ce type d'intégration nécessitera de repenser complètement l'architecture de vos systèmes dans un avenir proche en utilisant un iPaaS.

Notre avis : Pour les petits détaillants avec un volume de ventes stable d'année en année et une architecture technique simple, les applications d'intégration sont un bon choix. Pour les détaillants en croissance, ignorez ce type d'intégration et passez directement au iPaaS. L'investissement en vaudra la peine à mesure que votre entreprise grandira.

Intégration en tant que plateforme

Intégrer Amazon avec NetSuite en utilisant un iPaaS signifie utiliser une plateforme d'intégration hébergée dans le cloud qui se situe entre NetSuite et Amazon. Ces types d'intégrations peuvent être appelées des intégrations hub-rayon ou des intégrations horizontales.

Idéalement, le iPaaS choisi dispose déjà de connecteurs préconstruits pour Amazon et NetSuite ainsi que tout autre système que vous souhaitez intégrer (par exemple, ADP pour la paie, Amazon, etc.).

Cependant, contrairement aux applications d'intégration ou aux intégrations personnalisées, ces plateformes iPaaS sont configurables, ce qui signifie qu'elles peuvent être personnalisées ou modifiées pour répondre aux exigences de votre entreprise.

Vous pouvez définir des règles sur la manière dont vos données circulent entre les systèmes et bénéficier d'un plus grand contrôle sur le flux de données.

Cette approche d'intégration est généralement assez flexible et nous permet d'ajouter et de configurer facilement des connecteurs supplémentaires qui s'intègrent au hub. Ainsi, vous pouvez également mettre à jour et modifier vos flux de données à mesure que votre entreprise grandit.

Cette solution est, généralement parlant, la plus chère des trois car elle constitue essentiellement une plateforme qui permet d'intégrer non seulement Amazon avec NetSuite, mais aussi d'autres systèmes potentiels à l'avenir.

Elle permet une plus grande flexibilité et grandit à mesure que votre entreprise évolue avec vous. Attendez-vous à payer des frais d'abonnement mensuels pour accéder à ce type de plateforme.

Comment Amazon impacte l'intégration

Bien que les trois options d'intégration soient viables, il y a quelques points clés que nous aimerions souligner et garder à l'esprit lors du choix d'une méthode d'intégration pour intégrer NetSuite et Amazon.

Marchés Amazon

Chaque marché Amazon nécessite son propre connecteur. Cela n'est généralement pas indiqué dans la documentation des fournisseurs iPaaS ni des fournisseurs d'applications d'intégration. Le prix qui est indiqué est généralement pour un seul marché Amazon.

Pour avoir une idée du coût d'un iPaaS ou d'une application d'intégration, vous pouvez prendre ce prix et le multiplier par le nombre de marchés Amazon que vous avez, puis appliquer une réduction car la plupart des fournisseurs offriront des réductions pour plusieurs marchés.

Les marchés Amazon ne sont pas tous créés de manière égale, alors faites attention. Cela s'applique à tous les types d'intégration. La version américaine des marchés Amazon collecte et verse les taxes pour vous. Les autres pays ne le font pas. Certains des marchés partagent les données des clients, d'autres non.

Pour les marchés européens, la TVA est-elle collectée et versée par Amazon ou par vous ? Tous ces facteurs doivent être pris en compte.

Avec une boutique en ligne Shopify, ce n'est pas le cas car vous aurez besoin d'un connecteur par boutique en ligne. Cela signifie que chaque boutique en ligne peut avoir sa propre configuration concernant les taxes, la manière dont les transactions sont traitées et plus encore.

Frais de commande Amazon

Amazon a une multitude de frais qui sont appliqués de toutes sortes de manières. Commission, frais de stockage, frais de commande, vous le nommez et ils vous le facturent probablement. Il est important, pour la conciliation entre NetSuite et Amazon, de pouvoir capturer ces informations dans NetSuite.

Rapports de règlement Amazon

Les rapports de règlement Amazon sont similaires aux paiements Shopify, mais ils contiennent tous les frais qui ont été payés, non seulement sur la commande elle-même, mais aussi (par exemple) les stocks endommagés (et plus encore). Pouvoir suivre cela dans NetSuite est essentiel pour prendre de meilleures décisions commerciales.

Inventaire Amazon

Il est peu probable que vous utilisiez votre inventaire Shopify comme source de vérité, mais avec Amazon, vous devrez vous assurer que les niveaux de stock dans NetSuite reflètent ceux d'Amazon pour tirer pleinement parti de la planification de la demande de NetSuite.

Un autre aspect de l'inventaire d'Amazon est la création et la gestion des plans d'expédition Amazon et des ordres de transfert correspondants dans NetSuite. Cela aura également un impact sur votre planification de la demande, votre déclaration fiscale, et plus encore.

Notre avis : Nous recommandons d'obtenir un iPaaS, surtout si vous êtes en pleine croissance et avez d'autres systèmes à connecter à l'avenir. Le fournisseur iPaaS investit dans son produit et propose des mises à jour automatiques pour que vous ayez toujours la dernière version. La plateforme nécessite peu d'entretien, ce qui réduit la nécessité de demander de l'aide pour la reconfigurer. Il est plus facile à configurer initialement qu'une intégration personnalisée, et à peu près aussi simple qu'une application d'intégration. De plus, l'écart de prix entre un iPaaS et les applications d'intégration se réduit avec le temps, car les solutions iPaaS deviennent de plus en plus courantes et faciles à utiliser.