



Comment intégrer harmonieusement Salesforce, Shopify et Outlook avec NetSuite

19 mai 2025

L'intégration de vos systèmes d'entreprise signifiait autrefois jongler avec des feuilles de calcul ou des outils tiers coûteux. Heureusement, NetSuite propose maintenant de nouveaux connecteurs natifs qui facilitent grandement la liaison de votre CRM, de votre plateforme de commerce électronique et de votre plateforme de messagerie. Ces connecteurs intégrés pour Salesforce (CRM), Shopify (commerce électronique) et Microsoft Outlook (courriel et calendrier) synchronisent automatiquement les données avec NetSuite en temps réel. Le résultat est une meilleure visibilité des données à travers les équipes, moins de saisie manuelle de données, des communications synchronisées et des flux de travail plus fluides de bout en bout. Dans cet article, nous explorerons chaque intégration, son fonctionnement natif dans NetSuite, les avantages pour vos équipes de vente, de finance et d'exploitation, des exemples de flux de données et des conseils pour commencer.

Pourquoi des connecteurs natifs ? La version 2025 de NetSuite a introduit ces connecteurs pour éliminer les transferts manuels de données et les silos d'information entre les systèmes [netsuite.com](https://www.netsuite.com).

Au lieu d'importations par lots ou de saisies de données en double (et les erreurs et retards qui en découlent), vous obtenez des informations complètes et à jour depuis un emplacement central [netsuite.com](https://www.netsuite.com). En bref, votre ERP, CRM, commerce électronique et communications peuvent enfin communiquer harmonieusement entre eux. Explorons les trois intégrations principales :

NetSuite + Salesforce CRM : Intégration native ERP-CRM

Aperçu : Le connecteur NetSuite pour Salesforce permet une intégration bidirectionnelle en temps réel entre NetSuite ERP et Salesforce CRM. Il partage et aligne automatiquement les enregistrements clés dans les deux systèmes – réduisant les silos de données et accélérant votre processus de commande à encaissement [netsuite.com](https://www.netsuite.com). Par le passé, les entreprises recouraient à des mises à jour manuelles ou à des outils tiers pour maintenir la synchronisation entre l'ERP et le CRM [insightfulaccountant.com](https://www.insightfulaccountant.com). Maintenant, le connecteur natif de NetSuite (propulsé par Oracle Integration Cloud) gère cela en arrière-plan via une interface libre-service dans NetSuite [netsuite.com](https://www.netsuite.com). Avec un flux de données fluide, les deux plateformes restent synchronisées sur les informations clients, les commandes, les factures et plus encore.

Données clés synchronisées : Lorsque Salesforce et NetSuite sont connectés, les modifications dans un système peuvent se refléter automatiquement dans l'autre. Par exemple : les opportunités/commandes Salesforce peuvent générer des commandes NetSuite ; les factures et paiements NetSuite peuvent être visibles dans Salesforce ; les enregistrements clients, contacts et même les détails des produits/articles se synchronisent entre les deux. Cela signifie que les représentants commerciaux dans Salesforce peuvent voir les informations financières et de commande à jour, tandis que les utilisateurs financiers dans NetSuite voient les dernières mises à jour des ventes et des clients sans délai [netsuite.com](https://www.netsuite.com).

Avantages pour les équipes : Cette intégration native CRM-ERP apporte des avantages tangibles à travers votre organisation :

- **Équipe commerciale :** Les représentants obtiennent une vue à 360° de chaque client. Ils peuvent accéder aux données NetSuite (comme le statut des commandes, les limites de crédit ou les factures passées) directement dans Salesforce, les armant de contexte pour les appels clients [insightfulaccountant.com](https://www.insightfulaccountant.com). Plus besoin de jongler entre les systèmes ou d'attendre que quelqu'un envoie des données. Les pistes et opportunités affluent automatiquement dans NetSuite lorsqu'elles sont prêtes, évitant aux représentants de ressaisir les données. En fin de compte, cela améliore la précision du CRM et les informations clients, aidant les ventes à se concentrer sur la vente, pas sur l'administration des données [insightfulaccountant.com](https://www.insightfulaccountant.com).

- **Équipe financière :** Le connecteur accélère le cycle de commande à encaissement. Dès qu'une affaire est conclue dans Salesforce, une commande peut être créée dans NetSuite, déclenchant plus rapidement l'exécution et la facturation [insightfulaccountant.com](https://www.insightfulaccountant.com). Les données financières restent cohérentes – les factures, paiements et informations de comptabilisation des revenus sont partagés, évitant à la comptabilité de courir après les derniers chiffres [netsuite.com](https://www.netsuite.com). Cette liaison en temps réel réduit les fuites de revenus et les erreurs, et donne aux finances une vision plus claire du pipeline de ventes se transformant en revenus réels.
- **Équipe des opérations :** Avec la synchronisation des commandes Salesforce vers NetSuite, votre personnel de logistique et d'exploitation voit les nouvelles ventes en temps réel. Ils peuvent commencer à traiter les commandes immédiatement plutôt que d'attendre les importations nocturnes. Les détails des commandes et l'état de l'exécution sont visibles dans les deux systèmes [insightfulaccountant.com](https://www.insightfulaccountant.com), donc un représentant commercial peut voir si une commande a été expédiée et les opérations peuvent voir si une commande provient d'une affaire Salesforce. Les informations sur le catalogue de produits et l'inventaire peuvent se synchroniser de NetSuite vers Salesforce sous forme de "produits", garantissant que les ventes ne proposent que ce qui est réellement disponible [insightfulaccountant.com](https://www.insightfulaccountant.com). Cet alignement minimise les erreurs (comme la vente d'un article en rupture de stock) et améliore la coordination interdépartementale.

Exemple de scénario : Imaginez qu'un représentant commercial conclut une importante affaire dans Salesforce. Normalement, il devrait alerter les finances ou saisir manuellement une commande dans NetSuite. Avec le connecteur, l'opportunité "Closed-Won" se convertit automatiquement en commande NetSuite pour l'exécution [insightfulaccountant.com](https://www.insightfulaccountant.com). L'entrepôt reçoit la commande instantanément et l'expédie, mettant à jour le statut dans NetSuite. Cette mise à jour est répercutée dans Salesforce – le représentant peut voir que la commande a été exécutée et les informations de suivi, le tout depuis le CRM. Plus tard, lorsque le client paie la facture dans NetSuite, le statut du paiement peut être synchronisé avec Salesforce. Tout le monde, des ventes aux finances en passant par les opérations, reste sur la même longueur d'onde sans avoir besoin d'emails ou d'exportations.

Pour commencer : L'intégration Salesforce de NetSuite est disponible depuis la version 2025. Elle est initialement proposée aux clients NetSuite d'Amérique du Nord [netsuite.com](https://www.netsuite.com), avec une expansion probable vers d'autres régions. Pour commencer, assurez-vous que le connecteur est activé (vérifiez auprès de votre administrateur NetSuite ou du dépôt SuiteApps). La configuration est conçue pour être conviviale pour les administrateurs – vous configurerez la connexion et les mappages de données dans l'interface de NetSuite (grâce à Oracle Integration Cloud sous-jacent) [insightfulaccountant.com](https://www.insightfulaccountant.com). Les modèles prédéfinis couvrent les objets standard comme les clients, les commandes, les factures,

etc., que vous pouvez ajuster selon vos besoins. En bref, un administrateur NetSuite peut l'activer, mapper les champs selon les besoins, et vos données ERP-CRM commenceront à se synchroniser. C'est beaucoup moins d'effort que de construire une intégration personnalisée, et étant native, elle est entièrement prise en charge par Oracle NetSuite.

NetSuite + Shopify Commerce électronique : Commandes en ligne et inventaire unifiés

Aperçu : Le connecteur NetSuite pour Shopify garantit que votre boutique en ligne et votre ERP de back-office fonctionnent comme un seul système. Ce nouveau connecteur NetSuite pour Shopify B2B se concentre sur la synchronisation des données entre NetSuite et la plateforme de commerce électronique de Shopify, particulièrement pour les entreprises utilisant les fonctionnalités B2B de Shopify [netsuite.com](https://www.netsuite.com). Il transfère automatiquement les données critiques du commerce électronique – comme les clients, les commandes, les articles, les niveaux d'inventaire, et même les détails spécifiques au B2B (listes de prix, conditions de paiement) – entre Shopify et NetSuite. L'objectif est d'avoir une source unique de vérité dans NetSuite pour toutes vos ventes en ligne et données produits, éliminant les importations manuelles ou les feuilles de calcul. En pratique, cela signifie que lorsqu'une commande est passée sur votre site Shopify, elle apparaît dans NetSuite quelques instants plus tard, et vice versa pour les mises à jour de NetSuite vers la boutique.

Figure : L'interface du connecteur Shopify de NetSuite permet d'activer la synchronisation automatique de divers flux de données (commandes, expéditions, produits, clients, etc.) entre la boutique en ligne et l'ERP NetSuite.

Données clés synchronisées : Pour les boutiques Shopify B2B, le connecteur gère à la fois les enregistrements standards et spécifiques au B2B. Il synchronise les commandes en ligne (y compris

les informations clients et les articles) dans les commandes NetSuite, et met à jour Shopify avec le statut d'expédition et l'inventaire depuis NetSuite netsuite.com. Il transfère les comptes clients professionnels, leurs conditions de paiement et leurs listes de prix personnalisées de Shopify vers NetSuite (ou vice versa) pour assurer la cohérence dans la gestion des acheteurs B2B netsuite.com. Les données régulières du catalogue de produits (noms d'articles, SKU, descriptions et niveaux de stock) sont également maintenues synchronisées, de sorte que votre vitrine Shopify reflète toujours les dernières informations de l'inventaire NetSuite. En substance, NetSuite devient le centre pour les clients, les produits, l'inventaire, les ventes et les données d'exécution pour votre canal Shopify netsuite.com.

Avantages pour les équipes : Une intégration étroite NetSuite-Shopify rationalise les opérations et améliore la qualité des données à travers les départements :

- **Ventes/Service à la clientèle :** Chaque client en ligne et ses commandes apparaissent dans NetSuite en temps réel. Cela donne aux représentants des ventes ou au service à la clientèle une vue complète de l'activité des clients – même si une vente s'est produite sur le site Web. Si un client B2B passe une commande via Shopify, le gestionnaire de compte responsable dans NetSuite le verra et pourra faire le suivi au besoin. Les dossiers clients restent unifiés au lieu d'être fragmentés entre les systèmes, permettant ainsi à votre équipe d'offrir un meilleur service.
- **Équipe financière :** L'époque où il fallait extraire manuellement les commandes Shopify pour la comptabilité est révolue. Lorsque les commandes se synchronisent dans NetSuite, les factures peuvent être générées ou les paiements enregistrés sans délai. Pour le B2B, si une commande en ligne est assortie de conditions de paiement, ces conditions sont transférées dans NetSuite netsuite.com afin que l'équipe financière sache quand s'attendre au paiement. Les revenus du canal de commerce électronique sont reconnus plus rapidement et plus précisément, puisque les données de ventes en ligne sont automatiquement dans l'ERP. De plus, avoir les ventes Shopify dans NetSuite signifie une réconciliation et des rapports financiers plus faciles – tous les canaux de vente sont consolidés dans un seul système financier.
- **Opérations/Gestion des stocks :** Cette intégration est révolutionnaire pour les opérations. Les comptages d'inventaire et les détails des produits se synchronisent entre NetSuite et Shopify, de sorte que votre boutique en ligne ne vendra pas quelque chose qui n'est pas en stock, et toute mise à jour des stocks d'entrepôt dans NetSuite met également à jour la vitrine. Les commandes affluent directement vers NetSuite, ce qui peut déclencher immédiatement les flux de travail d'exécution. En automatisant le transfert des commandes, vous accélérez le cycle de commande à exécution, réduisant les délais ou les erreurs

dans l'expédition des produits [webbeeglobal.com](https://www.webbeeglobal.com). Le connecteur réduit également la saisie double des données pour les listes de produits – mettez à jour un article une fois (dans NetSuite) et ces modifications (prix, descriptions, etc.) peuvent être publiées sur Shopify. Dans l'ensemble, les opérations fonctionnent plus efficacement avec moins de processus manuels et une vue unifiée de l'inventaire à travers les canaux [netsuite.com](https://www.netsuite.com).

Exemple de scénario : Supposons que vous gérez un magasin d'équipement de café en gros utilisant le portail B2B de Shopify. Un client d'affaires régulier se connecte et passe une commande importante, profitant de sa liste de prix personnalisée et de ses conditions de paiement à 30 jours. Dès qu'il soumet la commande en ligne, le connecteur l'envoie à NetSuite. Votre système NetSuite crée immédiatement une commande de vente correspondante avec tous les mêmes détails (compte client, articles, quantités, conditions net 30 et prix spéciaux). Votre équipe des opérations dans NetSuite peut voir cette commande immédiatement et commencer l'exécution. Lorsqu'ils emballent et expédient la commande, NetSuite met à jour le statut de la commande et le numéro de suivi, que le connecteur renvoie ensuite à Shopify – ainsi le client peut voir que sa commande a été expédiée sans que vous n'ayez rien à faire. Les niveaux d'inventaire pour ces articles sont automatiquement décrétementés dans NetSuite et ce stock mis à jour est reflété sur votre boutique Shopify pour les autres acheteurs. En fin de compte, le client reçoit son équipement rapidement (avec des notifications via Shopify), les finances verront la créance en attente dans NetSuite, et personne n'a eu à exporter ou importer manuellement des données à aucune étape.

Pour commencer : Si vous utilisez NetSuite 2025.1 ou une version ultérieure, le connecteur Shopify (particulièrement pour Shopify B2B) est disponible pour la configuration. L'interface SuiteApps ou Connector de NetSuite vous permettra de configurer l'intégration Shopify – vous devrez peut-être installer le bundle "NetSuite Connector for Shopify" ou vous connecter via le Shopify App Store en utilisant l'application officielle d'Oracle NetSuite apps.shopify.com. (Oracle fournit une application NetSuite ERP Connector pour Shopify.) Une fois activé, vous le connecterez à votre boutique Shopify en entrant vos identifiants Shopify et en autorisant NetSuite. NetSuite fournit des mappages de données prédéfinis pour les champs courants (clients, commandes, articles, etc.), et vous pouvez ajuster tout mappage ou règle (par exemple, comment gérer les remboursements, ou quel inventaire d'entrepôt synchroniser) via une interface conviviale. La configuration initiale implique généralement de sélectionner quels flux de données activer – par exemple, activer la synchronisation des commandes, la synchronisation des clients, la synchronisation de l'inventaire selon les besoins (comme illustré dans la figure ci-dessus). Le connecteur est conçu pour être flexible : vous pouvez commencer avec des flux de base et les étendre selon vos besoins. La documentation et le support d'Oracle NetSuite peuvent guider vos administrateurs dans la configuration, mais cela ne nécessite généralement pas de programmation – juste une configuration unique, puis votre Shopify et NetSuite commenceront à fonctionner en tandem.

NetSuite + Microsoft Outlook : Synchronisation des courriels et des calendriers avec le CRM

Aperçu : La nouvelle intégration Outlook de NetSuite intègre votre courriel et votre calendrier dans l'environnement NetSuite. Le connecteur NetSuite pour Microsoft Outlook relie Outlook (ou Exchange/Office 365) avec NetSuite CRM en synchronisation bidirectionnelle netsuite.com. En pratique, cela signifie que les courriels que vous envoyez ou recevez peuvent être enregistrés dans les enregistrements NetSuite, et vos réunions planifiées dans le calendrier d'Outlook peuvent se synchroniser avec les événements NetSuite. Il peut même créer automatiquement de nouvelles pistes ou contacts NetSuite à partir des courriels entrants. En synchronisant les communications, les équipes commerciales et de service peuvent maintenir les enregistrements NetSuite à jour sans effort supplémentaire, et tout le monde bénéficie d'une visibilité sur les communications avec les clients. Essentiellement, ce connecteur vous permet d'utiliser Outlook comme vous le faites normalement, tandis que NetSuite capture discrètement les interactions pertinentes en arrière-plan.

Fonctionnement : Une fois connecté, l'intégration Outlook vous permettra (par exemple) de sauvegarder un courriel d'un prospect directement dans NetSuite d'un clic, ou d'avoir le système qui enregistre automatiquement tous les courriels dans le dossier d'un client en fonction de l'adresse courriel. Les événements du calendrier (comme une réunion avec un client) apparaîtront sur le dossier client ou prospect dans NetSuite CRM. Le connecteur crée également automatiquement de nouvelles entrées de piste ou de contact dans NetSuite lorsque vous recevez un courriel d'une adresse inconnue – éliminant la tâche fastidieuse de créer manuellement de nouveaux enregistrements netsuite.com. Cela garantit que votre CRM reflète toujours les dernières communications. La synchronisation est sécurisée et fonctionne avec Outlook sur ordinateur de bureau et mobile, donc même en déplacement, vos courriels peuvent se synchroniser avec NetSuite.

Avantages pour les équipes : Le connecteur Outlook-NetSuite donne principalement du pouvoir aux équipes en contact avec les clients, mais il présente également des avantages à l'échelle de l'entreprise :

- **Équipe des ventes :** Les représentants des ventes adorent cette fonctionnalité car elle simplifie les mises à jour du CRM. Chaque conversation par courriel avec un client peut être capturée dans le CRM NetSuite sans que le représentant ait à la copier-coller. Cela donne à l'équipe des ventes un historique complet des communications pour chaque prospect et client. Si un représentant est absent ou si une affaire change de mains, la personne suivante peut consulter l'enregistrement NetSuite et voir tous les courriels et notes de réunion précédents synchronisés depuis Outlook. Le connecteur aide également à s'assurer qu'aucun prospect ne passe entre les mailles du filet – si un représentant oublie d'enregistrer une nouvelle demande, le système a peut-être déjà créé automatiquement le prospect dans NetSuite à partir de ce courriel

netsuite.com. En synchronisant les événements du calendrier, même les réunions et les appels sont suivis. En fin de compte, les représentants peuvent se concentrer sur la vente et le développement des relations plutôt que sur la saisie de données, et les gestionnaires obtiennent des journaux d'activité plus fiables.

- **Équipe financière/administrative :** Bien que les ventes en bénéficient le plus directement, les équipes financières et administratives gagnent également en transparence. Prenons un scénario de comptes clients : un employé des finances envoie un courriel à un client depuis Outlook concernant une facture impayée. Avec le connecteur, ce courriel peut être joint à l'enregistrement de la facture dans NetSuite. Plus tard, n'importe qui dans les finances peut ouvrir la facture NetSuite et voir le message exact envoyé et la réponse du client. Cela améliore la coordination interne et les pistes d'audit (utiles pour la conformité ou simplement pour se souvenir de ce qui a été convenu dans un courriel). La synchronisation du calendrier peut aider à planifier les suivis de facturation ou les réunions avec les fournisseurs, en s'assurant que ces interactions sont notées dans NetSuite. En bref, les communications importantes liées aux transactions ou aux processus financiers sont documentées de manière centralisée.
- **Opérations/Autres équipes :** Pour toute équipe qui travaille avec des enregistrements NetSuite (projets, cas de support, fournisseurs, etc.), avoir Outlook synchronisé peut faire gagner du temps. Par exemple, un gestionnaire de projet peut planifier une réunion de lancement de projet dans Outlook et la faire enregistrer sur l'enregistrement du projet NetSuite pour que tous les intervenants puissent la voir. Ou un gestionnaire des opérations pourrait joindre un fil de discussion par courriel avec un fournisseur à l'enregistrement de la commande d'achat dans NetSuite. Ce connecteur offre un coup de pouce général à la collaboration et au partage d'informations : tous ceux qui utilisent NetSuite peuvent voir les courriels et événements pertinents sans fouiller dans la boîte de réception de quelqu'un. Il brise les silos de communication entre le courriel et l'ERP.

Exemple de scénario : Un représentant commercial reçoit une demande par courriel d'un nouveau client potentiel dans Outlook. Grâce au connecteur NetSuite, une piste est automatiquement créée dans NetSuite CRM avec l'adresse courriel du contact et le contenu du courriel joint comme note **netsuite.com.** Le représentant répond depuis Outlook pour organiser un appel, et lors de l'envoi, elle utilise l'option du connecteur pour enregistrer le courriel dans NetSuite (ou met en copie cachée une adresse courriel spéciale NetSuite). La conversation se poursuit, et chaque message est capturé dans NetSuite sous cette piste. Le représentant planifie ensuite une réunion de démonstration dans son calendrier Outlook et invite le prospect – cet événement est synchronisé avec NetSuite comme un événement sur le dossier de la piste. Son gestionnaire, qui vit dans NetSuite, peut ouvrir le dossier de

la piste et voir toute la conversation par courriel et la réunion à venir, sans jamais avoir besoin de demander une mise à jour au représentant. Plus tard, lorsque la piste se transforme en client et qu'une affaire est conclue (se transformant en commande dans NetSuite via le connecteur Salesforce, peut-être !), l'équipe financière peut également consulter ces communications initiales pour le contexte si nécessaire. Cet exemple montre comment, du premier contact à l'affaire conclue, toutes les interactions ont été suivies de manière transparente dans NetSuite via l'intégration Outlook.

Pour commencer : Le connecteur Outlook est disponible dans le cadre des améliorations de NetSuite 2025.1. Pour commencer à l'utiliser, vous devrez probablement installer un complément NetSuite pour Outlook (pour Office 365, cela peut être déployé via Microsoft AppSource ou le centre d'administration). La documentation d'Oracle pour "NetSuite pour Outlook" vous guide dans la connexion de votre compte courriel Outlook à NetSuite. L'intégration peut impliquer de saisir vos identifiants NetSuite dans le complément et d'accorder l'autorisation pour la synchronisation des données. Une fois configuré, vous pouvez définir quels courriels ou événements synchroniser – par exemple, vous pourriez le configurer pour enregistrer automatiquement tous les courriels envoyés aux contacts existants dans NetSuite, ou pour inviter l'utilisateur à sauvegarder un courriel dans NetSuite au cas par cas. Les administrateurs peuvent souvent déployer l'intégration Outlook à l'échelle de l'entreprise avec un seul déploiement, de sorte que chaque utilisateur reçoive le complément. Comme meilleure pratique, vous devriez former votre équipe sur l'utilisation du plug-in Outlook (par exemple, comment joindre un courriel à un enregistrement NetSuite spécifique ou utiliser la fonction "Ajouter un contact à NetSuite" depuis leur boîte de réception). Après une configuration rapide et une courbe d'apprentissage, votre organisation commencera à capturer les communications dans NetSuite sans effort.

Conclusion : Systèmes connectés, équipes connectées

Les connecteurs natifs de NetSuite pour Salesforce, Shopify et Outlook illustrent la puissance d'une suite d'entreprise intégrée. En reliant directement vos outils de CRM, de commerce électronique et de communication à NetSuite, vous donnez à toutes vos équipes le pouvoir d'accéder à l'information en temps réel et les libérez du travail manuel fastidieux. Les ventes peuvent conclure des affaires dans un système et avoir les commandes et le suivi gérés dans un autre. Les finances peuvent être sûres qu'aucune vente ou courriel ne passe entre les mailles du filet lors de la clôture des livres ou du suivi des paiements. Les opérations peuvent rationaliser l'exécution des commandes de chaque canal. En fin de compte, ces intégrations aident votre entreprise à fonctionner comme une unité cohérente, avec des données qui circulent harmonieusement de bout en bout.

Avec les connecteurs natifs, NetSuite sert véritablement de source unique de vérité pour votre organisation netsuite.folio3.com. Leur mise en œuvre est maintenant plus accessible que jamais – pas de code personnalisé, il suffit de les activer et de les configurer. Si vous êtes un utilisateur NetSuite cherchant à améliorer la visibilité des données et l'efficacité des flux de travail, l'exploration de ces

connecteurs est une excellente prochaine étape. Vos équipes vous remercieront car elles passeront moins de temps à ressaisir des données ou à chercher des informations, et plus de temps sur les activités qui font avancer votre entreprise. Voici à un écosystème NetSuite parfaitement connecté et à des jours plus productifs à venir !

Sources : Notes de version et annonces de produits NetSuite 2025

[netsuite.com](https://www.netsuite.com); Salle de presse et blogues Oracle NetSuite [insightfulaccountant.com](https://www.insightfulaccountant.com); Aperçus des partenaires NetSuite sur les améliorations 2025.1 [netsuite.folio3.com](https://www.netsuite.folio3.com); et guides de solutions sectorielles sur les intégrations NetSuite [webbeeglobal.com](https://www.webbeeglobal.com).