



[Accueil](#) / [Blogue](#)

3 façons efficaces d'intégrer Shopify avec NetSuite

17 septembre 2024

Intégrez Shopify avec NetSuite car vous devez avoir une visibilité sur vos données pour prendre de meilleures décisions commerciales.

Alors, n'est-ce pas génial ? Avoir un seul endroit où vous pouvez voir toutes vos ventes, inventaires, remises, cartes-cadeaux et taxes, le tout géré à partir d'une seule source de vérité ?

La plupart des commerçants Shopify ne réalisent pas combien cela leur coûte de fonctionner avec des informations cloisonnées et à quel point cela freine leur entreprise. Et bien que l'intégration d'un ERP comme NetSuite soit un investissement important pour votre entreprise, il en est de même pour s'assurer

que NetSuite est intégré à toutes les parties importantes de votre entreprise, comme Shopify et Shopify Plus.

Sans une intégration et une architecture technique appropriées, vous ne tirerez pas pleinement parti des solutions que vous avez mises en place.

Posez-vous ces questions

- Combien de travail manuel effectuez-vous entre Shopify et NetSuite ?
- Êtes-vous en mesure de concilier efficacement Shopify et NetSuite ?
- Vos taxes de vente sont-elles collectées avec précision dans NetSuite ? Sont-elles les mêmes que celles collectées dans Shopify ?
- Avez-vous toutes vos données clients dans NetSuite ? Sont-elles synchronisées avec Shopify ?
- Êtes-vous en mesure de mettre à jour facilement les prix de vos produits dans NetSuite et Shopify ? Pouvez-vous facilement les synchroniser ?
- Pouvez-vous facilement suivre les remboursements et les annulations de Shopify à 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 Shopify ?
- Utilisez-vous encore des feuilles de calcul pour gérer une partie de votre entreprise en rapport avec Shopify et NetSuite ?

La plupart des commerçants Shopify rencontrent des problèmes avec la plupart, sinon toutes, les questions mentionnées ci-dessus. Et vraiment, êtes-vous capable de vous concentrer sur votre client si vous rencontrez ces points de douleur ?

Pourquoi devriez-vous intégrer Shopify avec NetSuite

Intégrez Shopify avec NetSuite pour vraiment pouvoir prendre soin de vos clients. L'intégration profite à vous **et** à vos clients.

Tout d'abord, parlons de ce qu'est l'intégration entre systèmes. L'intégration de deux systèmes est le processus de liaison de deux systèmes pour en former un plus grand qui fonctionne comme un seul. En ce qui concerne les solutions logicielles comme Shopify et NetSuite, c'est le processus de les relier pour qu'ils fonctionnent ensemble de manière fonctionnelle.

La principale raison d'intégrer Shopify 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'informations 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 économiser du temps et de l'argent, comment cela aide-t-il vos clients ?

Vos clients peuvent voir lorsque vous avez une infrastructure backend qui fonctionne bien. Vous serez en mesure de fournir une expérience client cohérente et efficace avec (mais pas seulement) les éléments suivants :

- Niveaux d'inventaire
- Dates d'expédition et de réception
- Mises à jour des prix
- Rapports financiers
- Marketing ciblé
- Support client amélioré et en temps opportun

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 avec des logiciels cloisonnés et qui n'ont pas investi dans leur entreprise pour intégrer Shopify avec NetSuite.

Trois façons d'intégrer Shopify avec NetSuite

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

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

- Intégration sur mesure

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

Intégration sur mesure

Construire une intégration sur mesure pour votre entreprise nécessite des connaissances techniques sérieuses. Cela implique d'utiliser l'API NetSuite et Shopify et d'écrire un code personnalisé pour connecter les deux systèmes ensemble. Ce type d'intégration n'est pas quelque chose que vous voulez que quelqu'un apprenne sur le tas.

Une intégration sur mesure est généralement une option que les commerçants aiment envisager car elle semble être la plus logique. Les raisons les plus courantes que nous entendons sont :

- 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 n'est pas le cas. Vous devez maintenir l'intégration au fur et à mesure que les plateformes NetSuite et Shopify évoluent. En raison de la nature inflexible de l'intégration, si vous effectuez des personnalisations dans l'une ou l'autre des plateformes, soyez prêt à payer pour que l'intégration reflète les nouveaux changements.**
- Cela ne semble pas si compliqué : **Cette méthode d'intégration est la plus compliquée des trois.**
- Je peux lui faire faire exactement ce dont j'ai besoin : **Oui, c'est techniquement correct. Si vous êtes prêt à investir, elle peut faire ce dont vous avez besoin. Gardez à l'esprit les points mentionnés ci-dessus lors de la mise en place d'une intégration fortement personnalisée.**

Notre avis : Il est très rare que le coût justifie la création d'une intégration sur mesure avec des applications d'intégration et des plateformes d'intégration en tant que service disponibles. Ce type d'intégration (qui était autrefois courant) doit être utilisé dans des circonstances très spécialisées.

Application d'intégration

Certains fournisseurs proposent des solutions d'application d'intégration. Ce type de solution est généralement adapté à une fonction spécifique. Dans ce cas, pour intégrer Shopify avec NetSuite. Elles sont conçues pour être utilisées uniquement entre deux systèmes et permettent 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 à des fins spécifiques. Vous devez choisir l'un des deux systèmes comme votre "maître" pour gérer chaque type de données. Les données sont envoyées "telles quelles" entre les systèmes sans aucune 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 et elles fonctionnent mieux pour les petits détaillants avec un petit budget et de petits volumes de données. Elles vous permettront de démarrer rapidement avec l'intégration pour tirer parti de la puissance de l'intégration de Shopify avec NetSuite et pour soulager certains de vos points de douleur opérationnels.

Pour les détaillants en croissance cependant, ce type de solutions présente des lacunes majeures. Elles ne sont pas aussi flexibles qu'une plateforme d'intégration en tant que service (iPaaS) pour ajouter de nouveaux canaux de vente ou gérer plusieurs systèmes à mesure que votre entreprise évolue. Chaque nouveau système vous oblige à ajouter de nouveaux connecteurs.

Si votre entreprise croît rapidement, choisir ce type d'intégration nécessitera de refaire complètement votre architecture système dans un avenir proche en utilisant une iPaaS.

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

Plateforme d'intégration en tant que service

Intégrer Shopify avec NetSuite en utilisant une iPaaS signifie utiliser une plateforme d'intégration cloud basée sur l'hébergement, qui agit comme un

intermédiaire entre NetSuite et Shopify. Ces types d'intégrations peuvent être appelées intégrations hub-spoke ou intégrations horizontales.

Idéalement, la iPaaS choisie dispose déjà de connecteurs pré-construits pour Shopify et NetSuite ainsi que pour tout autre système que vous souhaitez intégrer (par exemple, ADP pour la paie, Amazon, etc.).

Cependant, contrairement aux applications d'intégration ou aux intégrations sur mesure, 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 façon dont vos données circulent entre les systèmes et avoir un meilleur contrôle sur les flux de données.

Cette approche d'intégration est généralement très flexible et nous permet d'ajouter et de configurer facilement des connecteurs supplémentaires qui s'intègrent au hub. De cette manière, vous pouvez également mettre à jour et modifier votre flux de données à mesure que votre entreprise se développe.

Cette solution est généralement la plus coûteuse des trois, car il s'agit essentiellement d'une plateforme qui vous permet d'intégrer non seulement Shopify avec NetSuite, mais aussi d'autres systèmes potentiels à l'avenir.

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

Notre avis : Nous recommandons de choisir une iPaaS, surtout si vous êtes en pleine croissance et avez d'autres systèmes qui pourraient être connectés à l'avenir. Le fournisseur de la iPaaS investit dans son produit et déploie des mises à jour automatiques pour que vous disposiez toujours des versions les plus récentes. La plateforme nécessite un minimum de maintenance, ce qui réduit le besoin d'aide pour la reconfigurer. Elle est plus facile à mettre en place initialement qu'une intégration personnalisée, et à peu près équivalente à une application d'intégration. De plus, l'écart de prix entre une iPaaS et les applications d'intégration se réduit avec le temps, et les solutions iPaaS deviennent de plus en plus courantes et faciles à utiliser.