



Liferay :
Une plateforme conçue pour
des solutions illimitées.

 Liferay

Introduction

Les entreprises qui souhaitent rester compétitives dans l'ère digitale doivent être en mesure de fournir rapidement des solutions digitales pour satisfaire les besoins de leurs clients, employés, agents et autres utilisateurs.

Liferay est l'un des fournisseurs de plateformes d'expériences digitales les plus populaires sur le marché. C'est la raison pour laquelle les leaders mondiaux comptent sur Liferay pour les accompagner dans le développement de solutions qui les aident à relever leurs défis. Cet e-book vous permettra de découvrir comment nos clients, tous secteurs d'activité confondus, ont réussi à adapter différentes solutions à valeur ajoutée pour leur entreprise et leurs utilisateurs finaux, le tout sur une plateforme unique.



Utiliser une seule plateforme pour créer différentes solutions

Utiliser une seule plateforme pour créer différentes solutions

- Offrir des expériences de self-service
- Stimuler l'engagement de vos employés
- Unifier vos plateformes technologiques hétérogènes
- Augmenter vos revenus en ligne B2B

Quel que soit votre défi, vous pouvez créer les solutions dont vous avez besoin sur une plateforme unique. Avec la flexibilité, la modularité et les fonctionnalités prêtes à l'emploi de la plateforme Liferay, préparez-vous à offrir de meilleures expériences à vos clients, employés, agents et utilisateurs.





Les solutions Liferay les plus populaires

Bien que cette liste ne soit pas exhaustive, les cas d'utilisation suivants représentent les cas d'usage les plus courants de la plateforme Liferay.



1 Digital Workplace (Expérience digitale)

Les principaux cas d'usage des solutions Liferay sont la création d'intranets et d'outils de collaboration. Ils ont pour objectif de créer un "Digital Workplace" pour stimuler la productivité des employés.

Les "Digital Workplaces" ont pour objectifs de :

- Améliorer la rapidité et l'efficacité du travail de vos employés
- Fournir à vos employés les informations dont ils ont besoin en réduisant leur temps de recherche
- Mobiliser vos employés afin qu'ils puissent travailler de n'importe où, et à toute heure

Les objectifs d'un "Digital Workplace" reposent sur l'amélioration de l'efficacité, de la communication et de l'engagement. Ces trois thèmes réunis aident les entreprises à réduire leur roulement d'effectifs (turnover), ce qui est primordial en cette période où les entreprises sont à la recherche de nouvelles compétences dans l'innovation digitale.

COACH INC.

kate spade | COACH | STUART WEITZMAN

Bien que [Coach](#) compte plus de 1000 magasins dans le monde, il était primordial de transformer l'expérience de ses employés. En effet, la recherche de documents n'était pas intuitive, et ils n'étaient pas en mesure d'accéder aux informations de l'entreprise depuis leur appareil mobile, ce qui a trop souvent créé de la confusion et entraîné une perte de temps. En utilisant Liferay, Coach a créé Coachweb, qui est maintenant devenu le pilier de l'écosystème digital de Coach.

Leur Digital Workplace leur a permis de :

- Perfectionner leur fonctionnalité de recherche et leur système de gestion du contenu, ce qui a considérablement **réduit le temps de recherche** de quelques minutes à **quelques secondes** seulement.
- Éliminer **de 500 à 1 000 fichiers redondants et obsolètes** dans leur système de gestion du contenu
- Améliorer la communication entre les dirigeants et les points de vente, depuis n'importe quel périphérique et à n'importe quel moment
- Mettre à disposition de leurs employés des tableaux de bord personnalisés en fonction de leur rôle, leur emplacement, etc.





2 Portails client self-service

La demande croissante des clients pour avoir à disposition un service en ligne rapide et efficace est plus forte que jamais, et les portails clients self-service répondent à leurs besoins grâce à des solutions digitales.

Les portails peuvent être conçus pour offrir une aide en self-service, notamment pour :

- La création et la gestion des comptes utilisateurs
- Le téléchargement de documents et l'accès facile à l'information
- La résolution des problèmes sans avoir à demander de l'aide à un représentant

En offrant des fonctionnalités de self-service, les entreprises peuvent réduire leurs coûts opérationnels et améliorer le support dédié aux clients. Globalement, les portails self-service peuvent satisfaire vos clients grâce à la résolution rapide de leurs problèmes. Avec Liferay, les entreprises peuvent construire d'excellentes expériences client.



Plus de 24 000 opérateurs civils et militaires font confiance à Keycopter, le portail client d'Airbus Helicopters, pour maintenir leurs hélicoptères opérationnels. Pour prouver la valeur de ses services, Airbus a réalisé que son portail devait être transformé en un outil moderne d'engagement client.

La refonte de Keycopter avec Liferay a permis à Airbus de :

- Créer des **tableaux de bord personnalisés** affichant les renseignements les plus pertinents en fonction du profil de l'utilisateur
- Donner à ses opérateurs les moyens de poser des questions, de consulter des documents, et de gérer des réclamations ainsi que des commandes en ligne, **en un seul endroit**
- Communiquer aux opérateurs des rapports sur la santé et l'utilisation de leurs hélicoptères, au moyen de capteurs intégrés





3 Plateforme d'intégration

Les plateformes d'intégration permettent aux entreprises de connecter leurs systèmes existants, d'unifier leurs données et d'intégrer les processus liés à leurs applications, en un seul endroit.

Les plateformes d'intégration permettent aux entreprises de créer de nouveaux systèmes à partir des processus et des informations existants qui font partie intégrante du succès de l'entreprise. Ces plateformes contribuent à augmenter la valeur des systèmes existants, car elles permettent d'utiliser les données et les informations à une plus grande échelle, tout en aidant les entreprises à se développer avec des systèmes plus récents.

Les entreprises qui utilisent Liferay comme plateforme d'intégration s'appuient sur une base digitale solide qui les aide à casser leurs silos de données et à créer des systèmes dont elles ont besoin pour mieux se développer, leur permettant ainsi de répondre aux demandes de leurs clients.



QAD, l'un des principaux fournisseurs de logiciels et de services d'entreprise dans le secteur de la fabrication, a peiné à répondre aux diverses exigences de ses services marketing, vente et ingénierie. Plutôt que d'utiliser une combinaison de solutions hétérogènes, QAD souhaitait avoir une solution unique pour tout intégrer.

Grâce à l'infrastructure de Liferay, QAD a pu :

- **Intégrer son intranet, son site web public, ses sites communautaires ainsi que son système de gestion du contenu**
- Satisfaire en permanence les **normes IT élevées** grâce à une plateforme flexible
- Intégrer de nouvelles applications et plugins pour créer des **solutions personnalisées**





4 Commerce B2B

Dites adieu aux processus manuels coûteux et augmentez vos revenus en ligne, grâce à des expériences de commerce digitales conçues exclusivement pour les besoins B2B. Le commerce digital aide les vendeurs B2B à augmenter leurs marges et à répondre aux attentes de leurs clients, en leur proposant des expériences d'achat faciles et efficaces.

La transition vers le commerce digital peut être difficile car les vendeurs doivent comprendre quel type d'expérience sera le plus utile et pratique, et comment ils peuvent intégrer leurs équipes de vente dans leur stratégie digitale. Si les vendeurs B2B choisissent une plateforme B2B qui intègre des outils Marketing, IT et Ventes sur une plateforme unique, alors ils pourront plus facilement faire adopter cette solution en ligne à leurs clients, et ne pas faire face à une vente B2B en ligne complexe qui nécessite la présence d'une équipe de vente.

Liferay est la seule solution de commerce exclusivement B2B, créée sur une plateforme d'expérience digitale reconnue. Vous serez en mesure d'améliorer les expériences B2B en ligne de vos clients sur l'ensemble de leur parcours.



Terres Inovia, un institut français de recherche agricole, a mis à jour son site web public avec Liferay afin de s'adapter aux nouveaux besoins de ses agriculteurs et de ses membres. Liferay Commerce a permis à Terres Inovia de :

- **Intégrer les fonctionnalités de gestion de contenu** et d'e-commerce sur une plateforme unique
- Développer un **catalogue de produits et de services en ligne**
- Intégrer des plateformes de paiement tierces
- Multiplier par deux le nombre de visites sur son site web
- Augmenter le nombre de contacts clients et de devis





Des solutions illimitées sur une plateforme unique

Ces entreprises de différents secteurs d'activité ont pu tirer parti d'une seule plateforme, pour créer une gamme de solutions adaptées à leurs besoins. Les perspectives sont illimitées avec Liferay. Vous pouvez utiliser cette plateforme pour améliorer les expériences digitales de vos étudiants, augmenter la productivité de vos partenaires, booster le trafic de votre site Web, et plus encore. Consultez liferay.com/stories pour découvrir ce que nos clients ont pu réaliser avec Liferay.

Découvrez comment relever chacun de vos défis grâce à une plateforme unique. Rendez-vous sur liferay.com/products. Échangez avec un expert Liferay, et planifiez une démonstration de notre solution sur liferay.com/request-a-demo.



Liferay est un éditeur de logiciels open source permettant à ses clients de créer des expériences digitales personnalisées à travers le web, mobile et objets connectés. A travers une plate-forme fiable et évolutive ainsi qu'un support multicanal, Liferay permet aux grandes entreprises de concevoir des solutions web innovantes au service de l'expérience client. Pour plus d'infos : liferay.com.

© 2020 Liferay, Inc. Tous Droits Réservés.