

# JOYEUX 50 ANS BLEU BONHEUR!

Il y a 50 ans, en 1973, Bleu Bonheur a ouvert ses portes en se spécialisant dans la vente à distance par catalogue de prêt-à-porter pour les femmes plutôt Senior et est devenu progressivement un acteur de référence de ce marché avec une clientèle fidèle. Le groupe diffuse 20 millions de catalogues par an auprès d'un million de clientes !

## BLEU BONHEUR, UN PRÉCURSEUR DE L'E-COMMERCE !

Bleu Bonheur a su développer un grand savoir-faire dans la vente par correspondance par catalogue papier. Ces dernières années, cette intelligence commerciale spécifique a servi de socle pour développer le commerce en ligne en s'adressant à une clientèle peu familière, en première approche, du monde digital et en devenant l'un des précurseurs de la vente à distance sur ce marché.

L'année 2023 marque à la fois les 50 ans de l'enseigne et les 10 ans de collaboration avec DECADE.



**PATRICK DEFAUW**  
PDG de Bleu Bonheur

” Nous nous sommes engagés tôt dans le commerce en ligne. Nous avons choisi DECADE il y a dix ans, et aujourd'hui le chemin parcouru ensemble a nourri notre confiance dans la capacité de ses équipes à nous accompagner efficacement dans tous nos projets digitaux. Le partenariat entre nos deux sociétés est à la fois solide et porteur.

DECADE, société de services spécialisée dans le commerce en ligne, accompagne Bleu Bonheur depuis 2013 et a été le partenaire de son premier projet de refonte de son précédent site e-commerce vers une nouvelle plateforme basée sur Magento (propriété de l'éditeur Adobe).

Ce projet a permis, dès la première version du site, d'implémenter l'intelligence commerciale du catalogue papier de Bleu Bonheur pour créer une complémentarité entre la vente par catalogue et celle par le web et ainsi poser les fondations d'une stratégie de commerce omnicanale.

Stratégie qui n'a cessé depuis de se déployer par la réalisation de chantiers successifs ; allant de l'amélioration continue de l'expérience client avec l'accompagnement de l'agence DIG et de DECADE, jusqu'au cadrage et déploiement d'une marketplace basée sur la solution Mirakl, en passant par la migration vers la version 2 de Magento.



**ARNAUD LE DUC**  
Directeur Digital de  
Bleu Bonheur

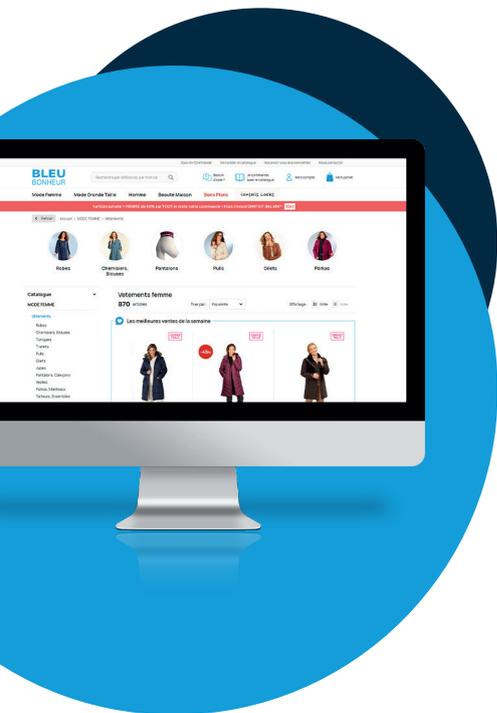
” La réalisation du projet de refonte vers Magento s'est faite dans un temps record, en France et en Belgique. Elle a également eu un impact positif dès les premières semaines, nous avons connu une croissance e-commerce importante et tous les KPIs sont passés au vert ! Depuis différents projets ont fait évoluer et améliorent la plateforme. La qualité du travail, accompli conjointement avec les équipes DECADE, nous a permis de maîtriser notre sujet pour aboutir à ce résultat, avec à la clé une grande qualité de service ! Nous sommes assez fiers chez Bleu Bonheur d'avoir été parmi les premiers en France à accompagner l'évolution des pratiques des seniors sur Internet.

**BLEU**  
BONHEUR



**DECADE**

**UNE COLLABORATION ET UN PARTENARIAT  
DANS LA DURÉE**



Fort de son modèle qui consiste à accompagner chaque client dans sa trajectoire de succès en ligne en partant de l'analyse de situation et en concevant le projet, la gouvernance et les solutions adaptés, DECADE a depuis le démarrage de la collaboration veillé à s'approprier les spécificités de Bleu Bonheur pour apporter un service pertinent et performant par rapport aux attentes et à l'ambition des dirigeants.

En plus de la performance opérationnelle et des résultats, cette collaboration est un vrai plaisir au quotidien pour les équipes mobilisées sur le projet, aussi bien celles de Bleu Bonheur que celles de DECADE



**SYLVIANE AGUESSE**  
Directrice Générale de  
Bleu Bonheur

” Nous avons quadruplé la part de notre chiffre d'affaires digital (de 5 à 20%) alors que notre marché n'est pas des plus simples. Obtenir d'aussi bons résultats dans une atmosphère de travail aussi conviviale et tout en gardant une équipe projet resserrée, performante et engagée, constitue une satisfaction et une fierté.

Aujourd'hui, la plateforme de commerce en ligne de Bleu Bonheur incarne sa vision omni-canal et est un vecteur de déploiement du modèle marchand spécifique du groupe. Une trajectoire de développement en ligne réussie, comme en témoignent les clients interrogés qui expriment leur grande satisfaction. Dans un contexte économique incertain, la plateforme et la stratégie sous-jacente constituent un atout pour poursuivre le développement de Bleu Bonheur.