



# 10 bonnes raisons pour un vendeur B2B de choisir Magento Commerce

Développez votre e-commerce B2B  
et économisez davantage en passant  
d'Open Source 1 à Magento Commerce.



# Magento Commerce permet aux vendeurs B2B de se démarquer et de réussir en ligne.

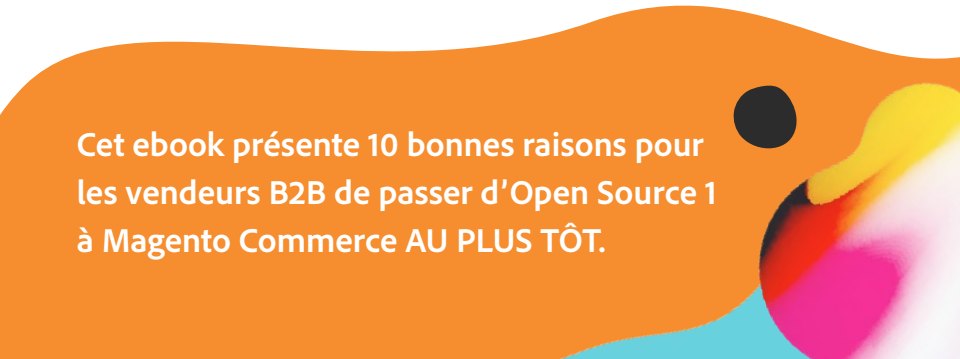
Il est indéniable que le commerce digital est l'avenir des ventes interentreprises (B2B). Rien qu'aux États-Unis, le marché du e-commerce B2B est en bonne voie pour atteindre 1 800 milliards de dollars d'ici 2023.<sup>1</sup> Il représentera jusqu'à 17 % de l'ensemble des transactions américaines, et ce pourcentage ne cessera d'augmenter sachant que l'âge moyen des acheteurs B2B continue de baisser.

Aujourd'hui, 73 % des employés âgés de 20 à 35 ans participent aux décisions d'achat des produits et services au sein de leur entreprise et auront tôt fait de gagner davantage de poids dans ce processus.<sup>2</sup>

Pour tirer son épingle du jeu sur cette marketplace de plus en plus digitale, il ne faut pas se contenter d'un simple « copier-coller » de l'expérience d'achat B2B. Les acheteurs s'attendent à un environnement de services riche en fonctionnalités, qu'il est beaucoup plus difficile et coûteux de proposer sous Open Source version 1 (OS1).

OS1 est arrivé en fin de vie le 30 juin 2020 et, depuis cette date, les correctifs de sécurité ne sont plus publiés pour cette version, et le maintien de la conformité PCI de votre site sera sous votre entière responsabilité. En passant à Magento Commerce, vous évitez cette lourde tâche et pouvez rapidement ajouter des fonctionnalités de commerce B2B de nouvelle génération, tout en passant moins de temps à gérer votre plateforme.

Cet ebook présente 10 bonnes raisons pour les vendeurs B2B de passer d'Open Source 1 à Magento Commerce AU PLUS TÔT.





**Le saviez-vous ?**

**OS1 est arrivé en fin de vie  
en juin 2020.**



**Vous ne connaissez pas votre version  
de Magento Open Source, ou ne savez  
pas si vous êtes sous Open Source ?**

**Utilisez cet outil gratuit  
pour le découvrir.**



# Raison n° 1 : Magento Commerce intègre des fonctionnalités B2B essentielles.

Pour tirer son épingle du jeu sur cette marketplace de plus en plus digitale, il ne faut pas se contenter d'un simple « copier-coller » de l'expérience d'achat B2B. Le commerce B2B est plus complexe que sa déclinaison B2C pour plusieurs raisons. Tout d'abord, vous vous adressez généralement à un groupe restreint de clients d'une certaine envergure et au profil souvent singulier, et non à des millions de consommateurs plus prévisibles.

Bien souvent, il vous faudra proposer des catalogues de produits et des tarifs sur mesure, et établir un contrat d'achat pour chaque client. De plus, la plupart des acheteurs ne doivent pas aller au-delà d'un certain seuil de dépenses. En cas de dépassement, leurs demandes doivent être validées au préalable par leur supérieur, ce qui peut donner lieu à des workflows complexes.

## Si vous utilisez OS1

Il est fort probable que le déploiement d'une expérience d'achat B2B viable vous ait demandé un gros travail de développement spécifique. De son côté, Magento Commerce offre un ensemble très complet de fonctionnalités de commerce B2B, notamment :

- Des configurations de produits et des calculateurs de prix propres à chaque client
- Des tarifs et des catalogues de produits propres à chaque client
- La gestion des workflows de validation et des bons de commande
- La gestion des ventes et des commandes multicanal

Ces fonctionnalités peuvent vous aider à vendre vos produits à des entreprises sans avoir à gérer énormément de code personnalisé. De plus, elles ont toutes été testées et validées sur la marketplace.

# Raison n° 2 : Magento Commerce peut prendre en charge votre modèle commercial hybride.

L'évolution des modèles commerciaux complique encore la donne. Un nombre croissant d'entreprises B2B pratique également la vente directe aux consommateurs (D2C). En fait, un tiers des consommateurs américains prévoient de réaliser au moins 40 % de leurs achats auprès d'entreprises D2C dans les cinq prochaines années.<sup>3</sup> Ce type de modèle commercial hybride présente de nombreux avantages :

- **Accès** à des insights plus détaillés sur les préférences des clients en termes de produits et sur leurs motivations d'achat
- **Amélioration** du profil de votre marque sur votre marketplace
- **Génération** de revenus supplémentaires, notamment lors des pics, comme la période des fêtes

Toutefois, la gestion simultanée de boutiques B2B et B2C en ligne est loin d'être simple, surtout en l'absence d'une plateforme de commerce prenant en charge les deux modèles. Avec OS1, ce jonglage nécessiterait un lourd et coûteux travail de développement spécifique. Magento Commerce est

la solution idéale pour les entreprises hybrides, puisqu'elle permet de :

- **Simplifier** la pile de technologies de e-commerce, en rationalisant les processus de maintenance et en mobilisant moins de ressources
- **Gérer** plusieurs boutiques et listes de produits depuis une seule et même plateforme
- **Lancer** rapidement et efficacement de nouveaux produits B2B et B2C sur le marché
- **Proposer** aux clients B2B et B2C une expérience de marque cohérente
- **Optimiser** les stratégies commerciales en unifiant les données issues des différentes opérations de e-commerce

## 40 %

Un tiers des consommateurs américains prévoient de réaliser au moins 40 % de leurs achats auprès d'entreprises D2C dans les cinq prochaines années.

# Raison n° 3 : son architecture est moderne et sécurisée.

Les technologies évoluent si rapidement que les entreprises doivent sans cesse se moderniser pour suivre le rythme. Mais ce qu'elles ne savent pas toujours, c'est que la version OS1 repose sur une technologie vieille de 10 ans, qui est donc plus vulnérable que les solutions technologiques évoluées.

## 83 %

Des sites Magento piratés en 2018 reposaient sur des solutions logicielles dépassées, pour lesquelles aucun correctif de sécurité n'avait été appliqué.

## 3,86 M\$

Tel est le coût moyen d'une fuite de données client, à l'échelle internationale.

Depuis juin 2020, plus aucun correctif de sécurité n'est publié pour OS1, et l'utilisation de cette version sans la moindre protection se fera aux risques et périls de votre entreprise. La plupart des sites Magento (83%) piratés en 2018 reposaient sur des solutions logicielles dépassées, pour lesquelles aucun correctif n'avait été appliqué.<sup>4</sup> Et les failles de sécurité n'ont jamais été aussi coûteuses pour les entreprises. À l'échelle internationale, une fuite de données client coûte en moyenne 3,86 millions de dollars.<sup>5</sup>

OS1 ne faisant plus l'objet de correctifs de sécurité, vous devez également renouveler la certification PCI de votre plateforme afin de pouvoir continuer à accepter des transactions par carte bancaire. Il n'y a aucun moyen d'y échapper sachant que nombre d'acheteurs B2B utilisent la carte de paiement de leur entreprise plutôt qu'un chéquier.

Le passage à Magento Commerce, qui repose sur une architecture moderne et sécurisée, peut contribuer à protéger la réputation de votre marque et à préserver la sécurité de votre site. Pour en savoir plus sur l'architecture de Magento Commerce, [cliquez ici](#).

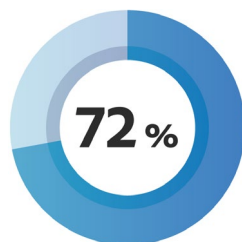
# Raison n° 4 : Magento Commerce fonctionne très bien avec Amazon Business.

Amazon est l'éléphant dans la pièce qu'il faudra dompter. Les ventes d'Amazon Business sont passées de 1 milliard à 10 milliards de dollars en seulement trois ans.<sup>6</sup> Dans une récente enquête menée auprès d'acheteurs B2B, 72 % ont déclaré avoir effectué des recherches sur Amazon Business, et 55 % prévoient d'augmenter leurs dépenses sur Amazon l'année prochaine.<sup>7</sup>

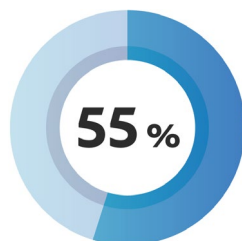
Nombre d'entreprises B2B ajoutent Amazon Business à leurs canaux de vente. Toutefois, il peut être fastidieux de gérer les ventes d'Amazon parallèlement à celles de votre boutique en ligne. En effet, ce processus demande de manipuler des ensembles distincts de contenus et d'images sur les produits, des tarifs uniques, etc., mais aussi d'intégrer manuellement les données d'Amazon à celles de votre site web.

La bonne nouvelle, c'est que Magento vous permet de centraliser la gestion de votre site e-commerce et de vos ventes Amazon sur une même plateforme grâce à l'extension gratuite Amazon Sales Channel qui, malheureusement, n'est pas compatible avec OS1.

Magento Commerce fonctionne avec Amazon Sales Channel, une extension vous permettant de centraliser la gestion de votre site e-commerce et vos ventes Amazon sur **une plateforme unique**.



des acheteurs effectuent des recherches sur Amazon Business.



des acheteurs prévoient d'augmenter leurs dépenses sur Amazon l'année prochaine.

# Raison n° 5 : Magento Commerce permet de créer une marketplace B2B à l'image de celle d'Amazon.

S'il est important de s'inviter sur Amazon, vous avez également tout intérêt à prendre les devants en créant votre propre marketplace.<sup>8</sup> Aujourd'hui, 87% des acheteurs B2B achètent régulièrement sur des marketplaces B2B. Et d'ici 2023, au moins 70% des marketplaces d'entreprise accepteront les transactions B2B.<sup>9</sup>

La création d'une marketplace est plus simple qu'il n'y paraît, et un nombre croissant d'entreprises B2B se prêtent déjà au jeu. Si vous devez faire appel à un logiciel spécialisé pour assurer le fonctionnement de votre marketplace,

il vous faut aussi une solide plateforme e-commerce pour offrir une expérience utilisateur de qualité.

De par sa souplesse, sa sécurité et la richesse de ses fonctionnalités, Magento Commerce constitue une excellente base pour le lancement d'une marketplace digitale dédiée. Cette solution fonctionne parfaitement avec un large éventail de packs logiciels orientés marketplace. De son côté, OS1 ne répond pas aux normes de sécurité requises et n'offre pas de fonctionnalités évoluées.





# Raison n° 6 : Magento Commerce garantit un retour sur investissement élevé.

De manière générale, passer de OS1 à Magento Commerce constitue un excellent investissement. En fait, les entreprises ayant opéré la transition ont enregistré un retour sur investissement moyen de 165,3% en seulement trois ans.

Ce retour sur investissement découle des avantages suivants :

- Augmentation de 16 % des taux de conversion
- Augmentation de 25 % du trafic sur le site
- Augmentation de 29 % des revenus sur le canal mobile
- Augmentation de 5 % de la valeur de commande moyenne
- Réduction de 61% des coûts de création du contenu
- Diminution de 93 % des temps d'immobilisation



# Raison n° 7 : Magento Commerce est compatible avec votre logiciel ERP.

En reliant votre solution ERP à votre plateforme de commerce digital, vous pouvez réserver à vos clients une meilleure expérience, tout en bénéficiant d'une précieuse business intelligence. En accédant aux données sur les clients et les ventes en ligne, votre logiciel ERP vous offre une vue plus complète des performances globales de votre entreprise.

Magento Commerce fonctionne avec les systèmes ERP courants, tels que Microsoft Dynamics, NetSuite et SAP One. Et de nombreux connecteurs ERP préconfigurés sont disponibles pour Magento Commerce, mais pas pour OS1. Le connecteur choisi nécessitera peut-être un ajustement, mais le workflow est loin d'être aussi contraignant que la création d'un connecteur sur mesure de A à Z.

## Pourquoi une connexion ERP est-elle importante ?

Lorsque votre plateforme e-commerce a accès aux informations stratégiques stockées dans votre système ERP, les clients peuvent retrouver l'historique de leurs interactions avec votre marque depuis un portail de gestion centralisée des comptes. C'est précisément ce qu'ils attendent et ce qui contribuera à réduire les demandes de service entrantes.

De plus, votre boutique en ligne affichera des informations à jour sur les tarifs et la disponibilité des produits, si bien que les clients n'auront pas à redouter de commander des articles épuisés ou de ne pas payer le bon prix.

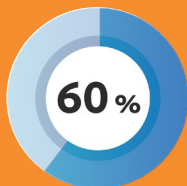
# Raison n° 8 : Magento Commerce offre une expérience mobile de qualité.

Le commerce digital B2B doit fonctionner aussi bien sur appareils mobiles que sur ordinateur. De manière générale, plus de 60 % des acheteurs B2B confient qu'un site web mobile a fortement influencé l'un de leurs derniers achats. Dans le même temps, ils sont 80 % à utiliser des appareils mobiles dans le cadre de leur travail.<sup>11</sup>

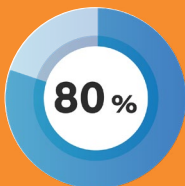
Magento Commerce se veut mobile avant tout et inclut les outils PWA Studio de nouvelle génération. Les applications PWA (Progressive Web Apps) pour Magento représentent une nouvelle approche du développement mobile, avec des avantages uniques pour le commerce digital B2B.

De manière générale, les applications PWA allient la souplesse du responsive design et une interface de type applicative. Offrant une expérience tout aussi riche que les applications traditionnelles, elles permettent d'accéder à des notifications push et à d'autres fonctionnalités mobiles dans un navigateur web.

S'agissant du commerce B2B, les applications sont naturellement nombreuses. Par exemple, les clients peuvent scanner un code-barres avec leur téléphone pour renouveler la commande d'un produit. De plus, ils peuvent recevoir des notifications push sur l'état de leur commande, des offres à durée limitée ou des rappels de renouvellement de commande de produits spécifiques.



des acheteurs B2B déclarent qu'un site web a influencé l'un de leurs achats.



des acheteurs B2B utilisent des appareils mobiles dans le cadre de leur travail.

# Raison n° 9 : Magento Commerce prend en charge de nombreuses extensions.

Si vous utilisez OS1 pour piloter votre activité B2B, il est possible que vous fassiez appel à au moins 50 extensions. Alors qu'OS1 est arrivé en fin de vie, certains développeurs de logiciels et agences spécialisées peuvent décider de ne plus assurer la maintenance et le support de la plupart de ces extensions. Et ce n'est pas tout : les extensions de Magento Marketplace qui ne sont compatibles qu'avec les versions non prises en charge de Magento Open Source peuvent toutes être retirées.

Lorsque vous passez à Magento Commerce, les fonctionnalités B2B intégrées de la solution vous permettent bien souvent d'arrêter d'utiliser un grand nombre de vos extensions. De plus, Magento Commerce offre bien plus d'extensions qu'OS1, ce qui vous évitera bien des projets de développement.

Vous réalisez des économies à hauteur de 96 % avec une extension Magento Commerce.

## Des chiffres éloquentes

D'après une enquête réalisée auprès de commerçants ayant adopté Magento Commerce, il faut compter en moyenne 481 dollars pour l'achat, l'installation et la configuration d'une extension Magento 2 classique, et 13 273 dollars pour la création et la maintenance d'un module personnalisé. Cela équivaut à 96 % d'économies lorsque vous remplacez un module OS1 personnalisé par une extension Magento Commerce.<sup>12</sup>



# Raison n° 10 : Magento Commerce est une plateforme évolutive.

L'évolutivité est aujourd'hui une priorité pour nombre d'entreprises. Si vous utilisez OS1, vous gérez et assurez la maintenance de votre propre infrastructure et des ressources associées, ce qui peut être à la fois complexe et coûteux. Outre la gestion, la protection et la surveillance des serveurs, de l'infrastructure réseau et d'autres systèmes IT, vous travaillez sans doute avec plusieurs éditeurs et devez opérer le suivi de nombreux contrats d'assistance et de garanties.

Avec Magento Commerce, vous profitez d'une foule d'avantages associés au cloud :

## **Performances garanties**

Vous bénéficiez de contrats de niveau de service dont les performances sont susceptibles de dépasser celles pouvant être assurées en interne.

## **Capacité à la demande**

Vous pouvez adapter la capacité en fonction de vos besoins sans avoir à investir dans du matériel à déployer sur site.

## **Tarif basé sur les résultats**

Vous ne payez pas en fonction du nombre de cœurs serveur mais du volume brut de marchandises, c'est-à-dire le volume total des produits vendus sur la plateforme, ce qui évite de payer pour une capacité que vous n'utilisez pas.

Découvrez plus en détail les possibilités offertes par Magento Commerce dans [cette fiche d'information.](#)

# Vous voulez en savoir plus ?

Découvrez comment Magento Commerce peut vous simplifier la tâche et profiter à votre entreprise. Contactez votre représentant commercial ou programmez une démonstration dès aujourd'hui.

[Obtenir une démonstration gratuite](#)



# Sources

<sup>1</sup> Forrester, janvier 2019 : <https://www.forrester.com/report/US+B2B+eCommerce+Will+Hit+18+Trillion+By+2023/-/E-RES136173>

<sup>2</sup> Merit 2017.

<sup>3</sup> Difussion, 2018.

<sup>4</sup> ZDNet, 2019.

<sup>5</sup> Ponemon, 2018.

<sup>6</sup> CNBC, septembre 2019 : <https://www.cnbc.com/2018/09/11/amazon-business-on-pace-to-pass-10-billion-in-sales.html>

<sup>7</sup> Brohan, Mark, « B2B Buyers are Primed for More Amazon Business », Digital Commerce 360, septembre 2019.

<sup>8</sup> Forrester.

<sup>9</sup> « 11 Imperatives When Building an Enterprise Marketplace », Gartner, décembre 2019.

<sup>10</sup> Enquête Stax, 2019.

<sup>11</sup> « Mobile Marketing and the New B2B Buyer », Boston Consulting Group, septembre 2017.

<sup>12</sup> Stax 2019.



Copyright © 2020 Adobe. All rights reserved.  
Adobe and the Adobe logo are either  
registered trademarks or trademarks of Adobe  
in the United States and/or other countries.