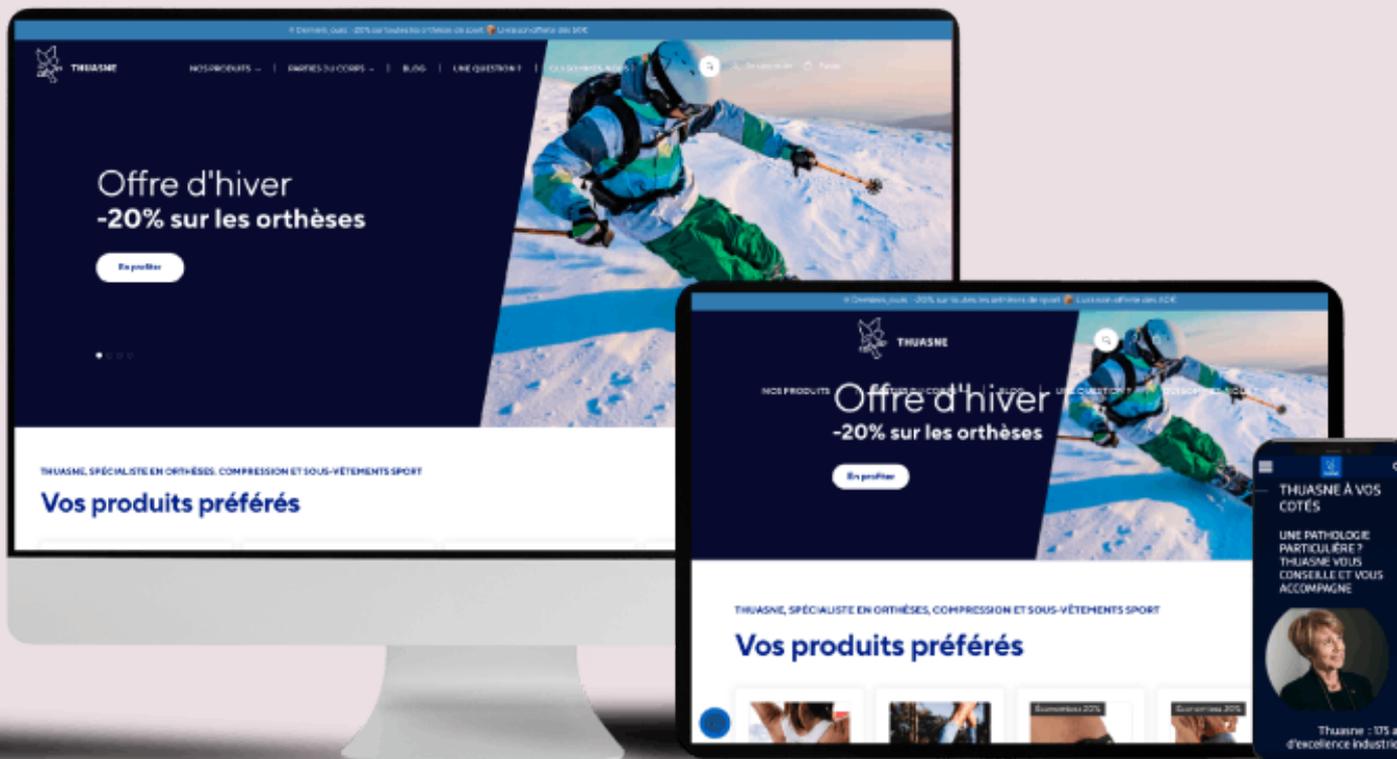


# Cas d'étude Thuasne

Une plateforme de commerce B2B évolutive et flexible





# THUASNE PASSE AU HEADLESS COMMERCE ET À UNE PLATEFORME B2B ÉVOLUTIVE ET FLEXIBLE

---

Fondée en 1847, Thuasne est un pionnier de la Medweartech, avec des activités couvrant les mondes de la médecine, des matériaux et de la technologie digitale. Thuasne a récemment lancé une stratégie globale de transformation digitale, dans le but de centraliser ses opérations et de développer un canal de vente e-commerce B2B.

## POURQUOI LE PASSAGE AU HEADLESS ?

---

Avec cette stratégie de transformation digitale, Thuasne souhaitait à la fois améliorer l'image de l'entreprise et fidéliser ses clients en leur proposant des outils et des services simples, évolutifs et modernes, avec une attention particulière portée à l'expérience utilisateur globale. Elle souhaitait également harmoniser ses canaux de vente existants et développer un canal de vente B2B afin d'offrir à ses clients une vue d'ensemble de tous les services proposés par Thuasne.

Enfin, ils souhaitent apporter de la flexibilité et de nouvelles fonctionnalités rapidement et facilement à la plateforme en adoptant une architecture headless.

Dans une perspective à plus long terme, l'objectif de Thuasne est d'aborder de nouveaux canaux de vente et de nouveaux clients dans des pays où la présence digitale était inexistante, de développer de nouvelles capacités de modèles d'affaires, et finalement de limiter leur dépendance vis-à-vis des canaux de vente traditionnels. Pour y parvenir, l'entreprise a mis en place un plan stratégique visant à étendre sa portée géographique, en commençant par une seule région et en s'étendant progressivement à de nouveaux pays.

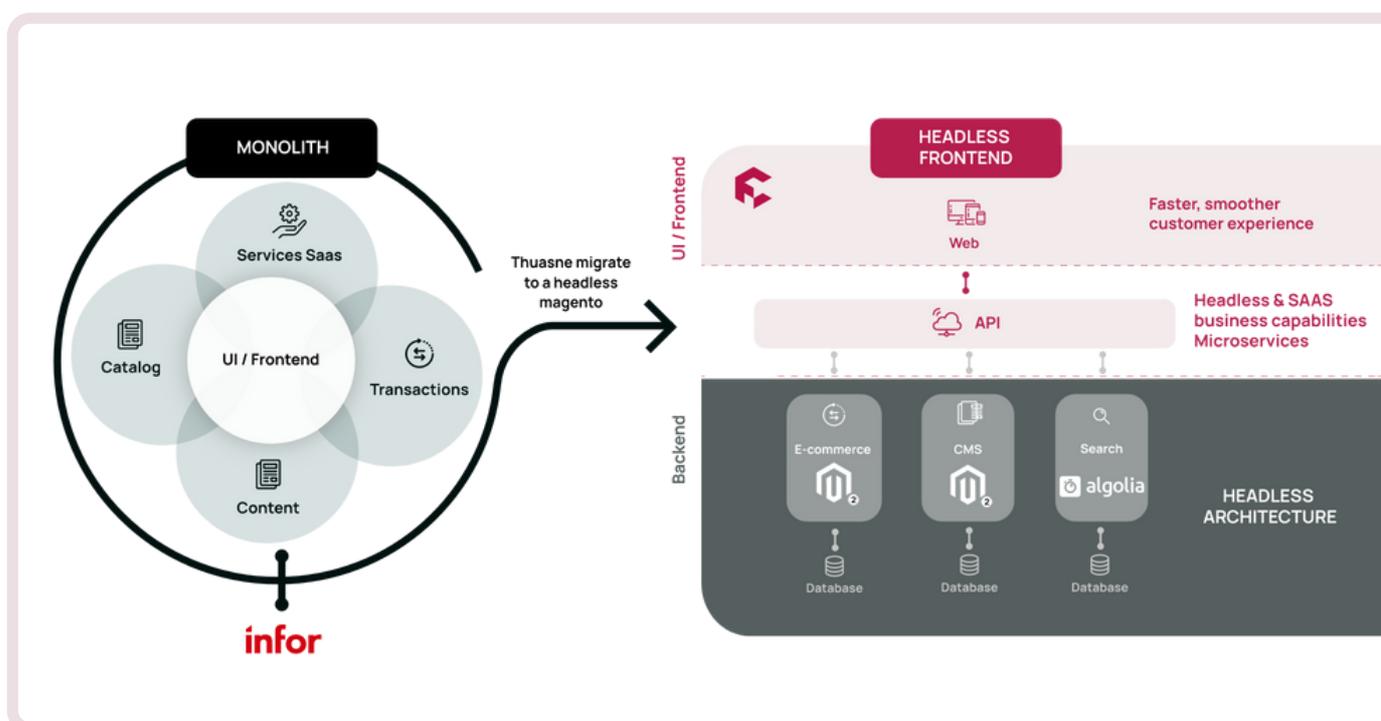
L'un des aspects clés de sa stratégie d'expansion est une approche de déploiement progressif. Cette approche lui permet d'introduire progressivement ses produits et services sur de nouveaux marchés, tout en assurant une transition en douceur et en atténuant les risques potentiels. L'approche progressive s'est avérée fructueuse à maintes reprises pour les déploiements de logiciels et constitue une stratégie intéressante et fructueuse pour les entreprises qui cherchent à s'implanter sur de nouveaux marchés.



## S'ENTOURER DES PARTENAIRES ET SOLUTIONS "BEST-OF-BREED"

Après avoir choisi Webqam comme intégrateur et agence créative, ils sont passés à Adobe Commerce Cloud B2B pour leur plateforme e-commerce. Ils ont également choisi Algolia, un leader dans les solutions évolutives et sécurisées de recherche numérique et d'expériences de découverte. Au centre de leur architecture, Front-Commerce sera leur front-end headless, se connectant via API à leurs différents composants back-end existants ou nouveaux, comme les applications métiers internes.

En sélectionnant ces meilleures solutions et en optant pour le commerce headless, Thuasne a développé une architecture e-commerce B2B à l'épreuve du temps. Cette solution entièrement sur mesure leur permettra de rester flexibles, avec la possibilité de faire évoluer leurs différents systèmes en fonction des besoins. Grâce aux connecteurs API, ils seront libres de mettre à jour ou de modifier des composants lorsque cela s'avérera nécessaire, sans avoir à revoir l'ensemble de leur architecture à chaque fois.



**Passer d'une architecture monolithique à une architecture de commerce headless**

[Thuasne.com](https://thuasne.com) →

Cliquez ici pour voir le projet live



# FONCTIONNALITÉS AVANCÉES SPÉCIFIQUES AU B2B

L'un des principaux défis auxquels Thuasne a dû faire face a été de trouver une solution capable de répondre à ses besoins spécifiques en tant qu'entreprise B2B. **Elle avait besoin de fonctionnalités avancées telles que des listes de demandes d'achat, la gestion des comptes de l'entreprise et une fonction de commande rapide.** Après avoir étudié attentivement la question, ils ont décidé de travailler avec Adobe Commerce comme backend et ont été en mesure d'implémenter ces fonctionnalités grâce au front-end de Front-Commerce.

La fonction de listes de demandes est une offre unique qui permet aux clients de gagner du temps lors de la commande de produits fréquemment demandés, car les articles peuvent être ajoutés directement au panier à partir de la liste de demandes. Cette fonction est particulièrement utile pour les clients qui gèrent plusieurs listes de produits provenant de différents fournisseurs, acheteurs, équipes, etc. L'UI est conçue pour gérer un grand nombre d'articles, ce qui la rend facile à utiliser pour les clients. Les listes de demandes peuvent être utilisées à la fois par les utilisateurs connectés et par les invités-une grande flexibilité pour différents types de clients.

La gestion des comptes d'entreprise est une autre fonctionnalité remarquable que Thuasne a décidé d'implémenter. La page de structure de l'entreprise permet aux administrateurs de grandes entreprises de gérer facilement leurs comptes, avec une structure arborescente qui peut être étendue pour inclure des équipes d'utilisateurs. Cette fonction permet aux administrateurs d'associer des utilisateurs à des équipes ou de les organiser dans une hiérarchie de divisions et de sous-divisions, fournissant ainsi un système centralisé pour gérer l'accès et les autorisations des utilisateurs.

La fonction de commande rapide permet de gagner du temps en réduisant le processus de commande à quelques clics pour les clients qui connaissent le nom ou l'UGS des produits qu'ils souhaitent commander. Cette fonction peut être utilisée à la fois par les clients connectés et par les invités. Les commandes comportant plusieurs UGS peuvent être saisies manuellement ou importées dans le formulaire de commande rapide. Le lien de commande rapide est commodément situé en haut de la page, ce qui permet aux clients d'y accéder et de l'utiliser facilement.

Ces fonctionnalités B2B avancées ont eu un impact significatif sur les opérations de l'entreprise. En rationalisant ses processus et en améliorant son efficacité, elle est mieux à

**Pour un commerce B2B qui cherche à se développer, certaines étapes sont essentielles pour optimiser le parcours client, la sécurité des données et une navigation en ligne rapide et fluide.**

Implémentez un **frontend headless** qui fonctionne de manière transparente avec votre backend actuel.

Répondez aux besoins de vos clients grâce à une architecture e-commerce prête à évoluer.

Créez des expériences utilisateur PWA qui mettent en valeur votre marque sur tous les canaux digitaux.

même de servir ses clients et de conserver un avantage concurrentiel sur le marché. Thuasne est également devenue l'une des premières vitrines PWA Adobe Commerce B2B, si ce n'est la première, à disposer de fonctionnalités B2B avancées.

## THUASNE MET L'EXPÉRIENCE CLIENT AU PREMIER PLAN

Lorsque Thuasne a décidé de transformer ses processus commerciaux et de réinventer son espace digital, elle souhaitait construire une plateforme e-commerce solide et internationale, capable d'offrir à ses clients une expérience en ligne unifiée et améliorée. L'évolutivité et l'harmonie étaient essentielles et Thuasne souhaitait offrir des services supplémentaires à ses clients B2B et de nouvelles fonctionnalités aux équipes de Thuasne pour les aider à performer et à développer leurs activités locales. Headless était le bon choix. **Le commerce composable sera leur prochaine étape vers la flexibilité.**

Ils ont été en mesure d'atteindre cet objectif d'amélioration de l'expérience client et ont lancé avec succès un tout nouveau site web B2B.

### LES AVANTAGES DU HEADLESSS POUR LE COMMERCE B2B ?

[Notre fact sheet →](#)

Communication sur tous les canaux

Fiabilité

Multi-device

Connexion hors ligne

1

Secure HTTPS protocols ensure the security of your digital assets & users data

API

Sécurité

2

Une interface plus rapide et adaptée à vos besoins

Chargement des pages

Engagement de marque

Mises à jour en temps réel

3

Une solution technique prête à l'avenir

Optimisation des coûts

Plateforme headless

GraphQL

4

L'expérience utilisateur au premier plan

UX illimité

Affichage sans-couture

Développement rapide

5



## LE MOMENT OÙ NOUS NOUS VANTONS

Front-Commerce est la seule interface digitale qui améliore l'expérience du client, du commerçant et du développeur, en même temps.

Front-end ultra-rapide basé sur les normes PWA et MACH, nous aidons les marques à faire évoluer leur plateforme e-commerce actuelle vers une approche commerce headless en intégrant le back-end de leur choix avec la stack technique de Front-Commerce basée sur React, NodeJS et GraphQL.

Front-Commerce découple le front-end et le back-end pour ses clients afin de fournir une expérience front-end à la pointe de la technologie et une architecture "headless". Notre solution est compatible avec la plupart des backends, ce qui nous permet de nous intégrer facilement dans vos systèmes. Vous pouvez rester en contact avec vos clients et nous gardons toutes les considérations techniques à jour.

[Notre fact sheet](#)

Contactez Front-Commerce  
[contact@front-commerce.com](mailto:contact@front-commerce.com)

 [cliquez ici !](#)

## Quelques marques propulsées par Front-Commerce

JEROME DREYFUSS

DEVIALET

collégien  
Depuis 1947

KAPORAL

 [autobernard.com](#)

lullu  
— SUR LA TOILE —

Terräng  
EQUIPEMENT POUR L'AVENTURE

BONNE GUEULE

CENTRAKOR

 LILINAPPY  
LA TRIBU RESPONSABLE

 ROBERTET  
SINCE 1878

 CHAÎNE THERMALE DU SOLEIL

 PetDistrib





# Solution Front-End Headless

[Demander une démo](#)

