



Le monde digital ne s'arrête jamais. Pour réussir, il faut sans cesse aller de l'avant. Notre plateforme e-commerce donne aux plus grands fabricants et grossistes les moyens de digitaliser et de transformer leur activité. **Êtes-vous prêt à aller de l'avant ?**



# Nous sommes Intershop.

Pour réussir dans un monde avant tout digital, vous devez sans cesse apprendre, explorer et expérimenter. Et pour ce faire, vous avez besoin d'un partenaire de confiance. De quelqu'un qui dispose d'une expérience solide dans le e-commerce, qui a une vision claire de l'avenir et qui est suffisamment flexible pour s'adapter à vos besoins changeants.

C'est là que nous intervenons. Nous sommes Intershop. Et nous sommes là pour vous donner un coup de pouce.

**PRÉSENCE INTERNATIONALE**

Nous coopérons avec plus de 300 clients depuis 11 bureaux répartis dans le monde entier.

**300+**

**UNE ÉQUIPE**

Nous considérons toutes les personnes avec qui nous travaillons comme des membres de notre équipe. Nous sommes là pour vous aider à progresser et vous soutenir pour ne pas perdre de la vitesse face à la concurrence.

**MULTIPLES TALENTS**

Nous disposons de compétences solides en R&D, d'une expérience projet dans notre secteur e-commerce et de connaissances cumulées pendant 28 ans sur les besoins de nos clients.

**FLEXIBILITÉ**

Nous avons les capacités pour s'adapter aux besoins de nos employés et aux exigences de nos clients. De vrais yogis !

**1992**

**AVANT-GARDE**

Notre rôle est de viser haut et juste. C'est ce que nous faisons depuis 1992.

« Un extraordinaire travail d'équipe ! »

Freddy Lessmeister  
— Dynapac

# Wir're

**'Wir sprechen Deutsch. En Nederlands. Et Français. E Italiano. Och Svenska. And English.'**

Frank Andersen

**30**

**EXPÉRIENCE**

Près de 30 ans d'expérience et plus de 300 employés

Nous sommes des professionnels expérimentés et nous vivons le e-commerce au quotidien. Avec notre passion des technologies, notre expérience pratique du secteur et notre aptitude à démystifier le monde digital, nous poursuivons un seul objectif : permettre aux entreprises B2B de réaliser leur plein potentiel.

**SOLUTION BASÉE SUR LE CLOUD**

Flexible, accessible et sécurisée, sans aucune interruption

**FIABILITÉ**

Ingénierie allemande de qualité supérieure, testée sur le terrain

« Même si nous avons de nombreuses marques, chacune doit avoir sa propre personnalité. »

Thomas Areskoug  
— Atlas Copco  
Industrial Technique

« Un commerce d'entreprise qui s'adapte aux besoins de nos 19 boutiques en ligne locales. »

Daniel Kaschula  
— Miele

# built

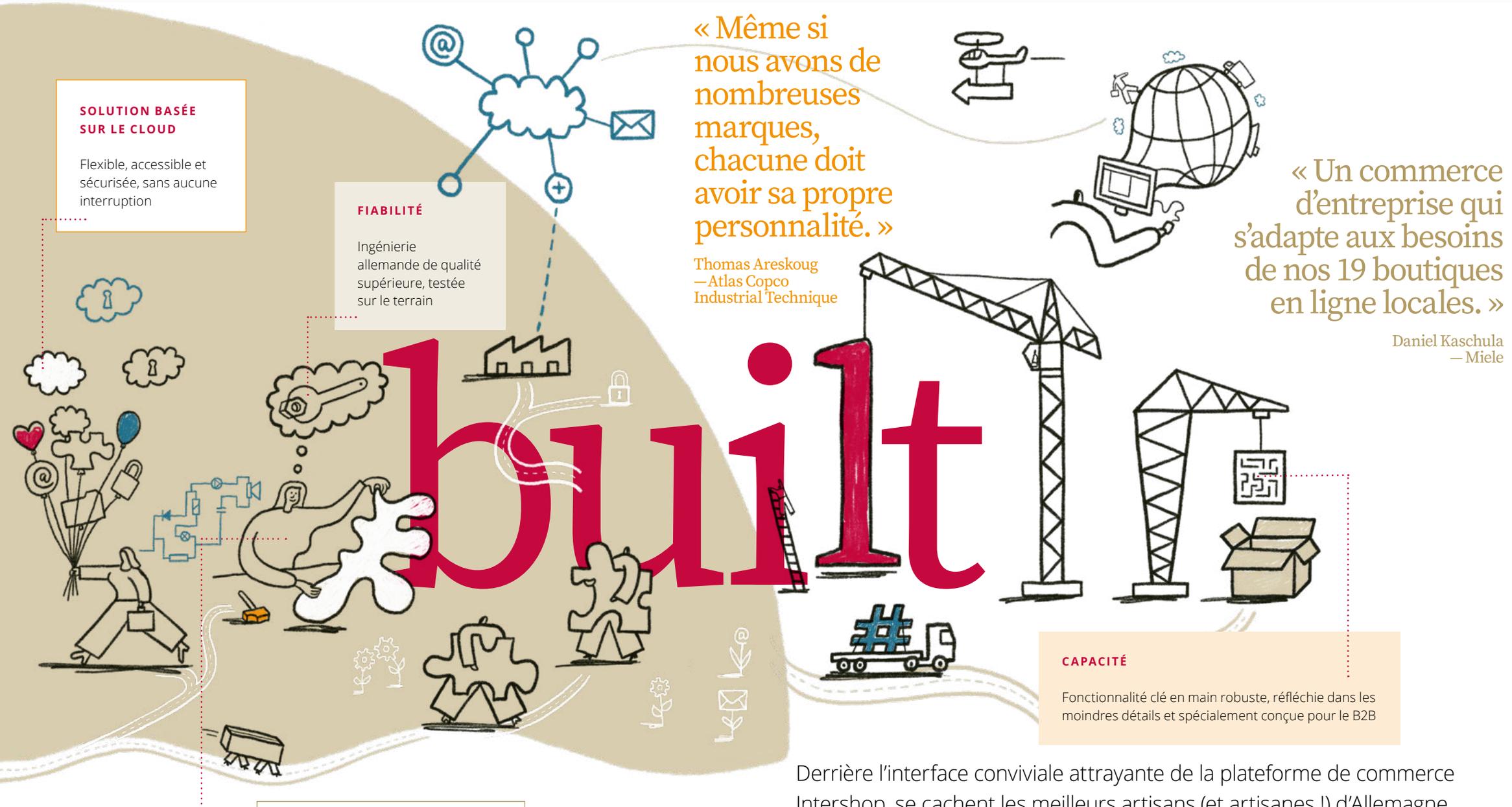
**CAPACITÉ**

Fonctionnalité clé en main robuste, réfléchi dans les moindres détails et spécialement conçue pour le B2B

**PROGRAMMATION ARTISANALE**

Des fonctionnalités supplémentaires et une personnalisation sur mesure

Derrière l'interface conviviale attrayante de la plateforme de commerce Intershop, se cachent les meilleurs artisans (et artisanes !) d'Allemagne et d'ailleurs. Conçue pour être efficace et précise, et parfaitement compatible avec tous vos systèmes d'informations. Intershop fera le bonheur de votre service informatique



« Intershop nous a aidés à mettre en place des portails personnalisés, un véritable défi digital. »

Rainer Schüssler  
— Trumpf

**PRÉSENCE SUR TOUS LES CANAUX**

Le mobile ? Les réseaux sociaux ? Places de marché ? Revendeurs ? Offrez à vos clients une expérience de qualité sur l'ensemble des canaux.

**VALEUR MESURABLE**

Amélioration des taux de conversion, des montants des commandes, des évaluations de vos clients. En d'autres termes, un solide retour sur investissement.

« Intershop nous a soutenus pendant toute la phase de mise en œuvre et après le lancement du site. »

Bill Derr— United Refrigeration, Inc.

**RATIONALISATION**

Dites adieu aux systèmes désordonnés et adoptez une plateforme unique pour l'ensemble de vos régions, acheteurs, partenaires et places de marché.

**ÉVOLUTIVITÉ**

La seule constante est le changement. Nous anticipons à votre place.

# to boost

« Chez Würth, il est impensable que nous proposons la même boutique en ligne à tous nos clients. »

Gerard Scheffel— Würth

Même les entreprises les plus florissantes ont parfois besoin d'un coup de pouce pour améliorer leurs ventes, leur chiffre d'affaires, leur efficacité ou la satisfaction de leurs clients. Nous bénéficions, nous aussi, de ce coup de pouce. Notre croissance est liée à la vôtre. Vous réussissez, nous aussi. Nous progressons ensemble.

**COLLABORATION**

Votre entreprise est notre entreprise. Votre succès est notre succès. Partons ensemble à la conquête du monde.

**TRANSFORMATION**

Nous vous aidons à franchir le pas et à réussir dans un monde avant tout digital.

**VOYEZ LES CHOSES EN GRAND**

Nous concrétisons vos visions les plus folles en résultats rentables. Trop de prudence n'a jamais réussi à personne.

**AGILITÉ**

Adaptez-vous instantanément aux nouveaux défis du marché et tirez-en parti. Lorsque vous êtes prêt à évoluer, nous sommes là pour vous y aider. Rapidement.

**AMBITION**

Ne vous imposez aucune limite. Ne vous contentez pas de résultats moyens.

**PERSONNALISATION**

Offrez à tous vos acheteurs une expérience unique et personnalisée. Prouvez-leur que vous les connaissez parfaitement. Épatez-les.

# your business

Chaque relation est unique et nous nous engageons sur le long terme. Nous nous adapterons aux besoins changeants de votre entreprise. Nous vous montrerons la bonne direction, vous féliciterons de vos victoires et vous remettrons dans le droit chemin si nécessaire. Parce que vous êtes bien plus qu'un simple client. Vous faites partie de l'équipe d'Intershop.



## LA DIFFÉRENCE INTERSHOP

# Nous adorons la technologie...

« Intershop est parfaitement adapté aux moyennes et grandes sociétés du commerce B2C et B2B (...) qui ont besoin de rapidité, de flexibilité et de capacités logicielles d'entreprise à un tarif abordable. »

Salmon – The Insider's Guide  
To Enterprise-Level  
Commerce Platform Delivery



Elle est à la base de tout ce que nous faisons. Nous sommes fiers de construire des **solutions fiables**, de nous approprier les **dernières avancées** et de rester à l'écoute des innovations à venir. En plus de proposer une vaste gamme de fonctionnalités du e-commerce B2B clé en main, nous prenons un véritable plaisir à analyser les données, à retrousser nos manches et à trouver le **code sur mesure** qui offrira à nos clients, et à leurs clients, **l'expérience personnalisée** qu'ils méritent.

... car elle nous ouvre toutes les portes.

Mais ce qui nous passionne, ce ne sont pas que les bits et les octets. C'est aussi ce qu'ils nous permettent d'accomplir. Notre technologie robuste, leader du marché, est explicitement conçue pour **répondre aux besoins des fabricants et des grossistes**, et permettre aux organisations B2B de se lancer dans un **commerce avant tout digital, centré sur le client et totalement fluide**. S'appuyer sur les défis posés par le commerce digital pour créer des plateformes de vente rentables et évolutives, c'est ce que nous faisons le mieux, et nous nous efforçons d'aider nos clients à **innover, à évoluer et à se démarquer de la concurrence**.

LA DIFFÉRENCE INTERSHOP



# Nous sommes tous membres de la même équipe.

À première vue, rien ne nous distingue des autres éditeurs de logiciels. Mais si vous regardez de plus près, **nous nous démarquons par notre culture**. Nous traitons tous nos employés, clients et partenaires comme des membres de notre équipe. Cela signifie que nous **partageons** avec eux nos connaissances et nos idées, que nous **respectons** leurs opinions et que nous **célébrons** nos réussites communes. Mais cela signifie également que nous sommes là en cas de besoin. Parce que c'est en collaborant que nous parviendrons à atteindre nos objectifs ambitieux (et les vôtres !).

Et cela signifie que nous nous soutenons mutuellement.

L'esprit d'équipe a une incidence sur tous les aspects de notre activité. Nous **collaborons** avec nos clients pour comprendre leurs besoins et leur offrir des solutions pertinentes. Nous **écoutons** les suggestions de nos partenaires et les impliquons dans les derniers développements. Nous **donnons** à nos employés **les moyens** de partager leurs points de vue uniques et de nous aider à nous améliorer. Et quand un membre de notre équipe a besoin d'**aide**, il peut se tourner vers ses contacts personnels à tous les niveaux de l'entreprise, plutôt qu'à un service d'assistance anonyme.

Fondée en  
**1992**



11 bureaux dans  
le monde entier

Plus de  
**2 000**  
grandes boutiques en ligne basées sur la  
plateforme de commerce Intershop !

« Aucun autre  
système n'offre de  
telles performances  
aussi vite et à  
un tarif aussi  
concurrentiel. »

iBusiness

**Boost**



Plus de  
**340**  
employés dévoués à  
votre succès

Nous sommes  
**Intershop.**  
Ravis de vous  
rencontrer.



Wir sprechen  
Deutsch.  
En Nederlands.  
Et Français.  
E Italiano.  
Och Svenska.  
And English.

Des employés dans

**23**  
pays

**1<sup>er</sup>**

spécialiste du B2B

Toujours disponibles  
en ligne ou en  
personne à Amsterdam,  
Böblingen, Chicago,  
Francfort, Ilmenau,  
Iéna, Melbourne, Paris,  
San Francisco, Sofia et  
Stockholm.

**100%**  
dédiée à  
le e-commerce

**UNE ÉQUIPE**

talentueuse, enthousiaste, ambitieuse et motivée

« Intershop a  
une vision solide  
de l'avenir du  
commerce B2B et  
sa contribution à  
la concrétisation  
de cette vision  
est encore plus  
impressionnante. »

The Forrester Wave™:  
B2B Commerce Suites Midsize

Plus de  
**3 500**  
experts Intershop dans notre réseau  
mondial de partenaires

Plus de  
**25 ANS**  
à la pointe du commerce digital

Une conception  
perfectionniste  
avec une pointe  
de créativité



Engagée à contribuer  
à votre succès

Passionnée, douée  
et décontractée

Nous sommes  
tournés vers l'avenir  
et le façonnons.

C'est le bon  
moment.

## LES PREUVES

# Si vous n'avancez pas, vous finirez par reculer.

« D'après Forrester, les transactions e-commerce d'entreprise à entreprise (B2B) aux États-Unis devraient atteindre 1 800 milliards de dollars d'ici 2023. »

Forrester Research

Tout devient digital. **Il est temps de sauter le pas !** Nous avons découvert les avantages d'un monde disponible en permanence et il est impossible de revenir en arrière. Nous n'avons plus la patience de faire face à la paperasserie, aux réponses tardives et aux appels interminables avec les services clients. **Si nous ne pouvons pas obtenir immédiatement ce que nous voulons, nous allons voir ailleurs.** Ainsi, si votre entreprise ne s'adapte pas aux avancées digitales, elle finira par être à la traîne.

Les acheteurs B2B s'attendent à la même expérience que dans le B2C.

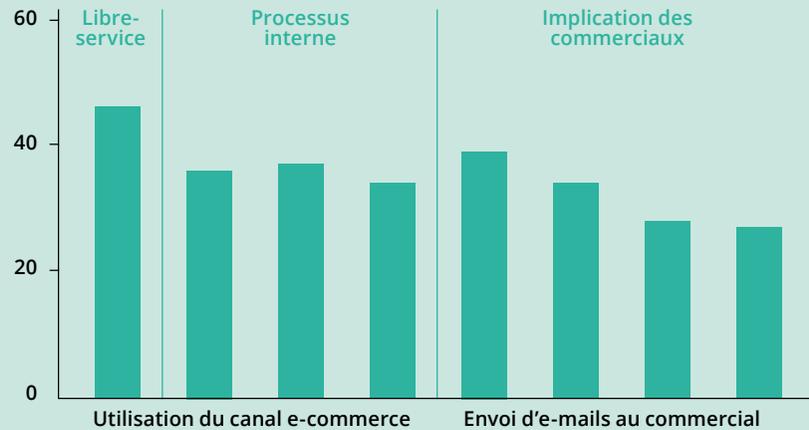
Sachez que ces acheteurs potentiels que vous visez ?

**Éh bien ce sont également des êtres humains !**

Et ils attendent de leur expérience d'achat B2B qu'elle soit aussi fluide que leurs achats personnels en lignes. Cela implique une boutique en ligne ou un portail client **accessible 24 heures/24, 7 jours/7**. Une **expérience** de qualité **sur le mobile**.

Des **paiements** rapides, sécurisés et **aisés**. Et un **excellent service client**.

### Interactions digitales et contacts humains : voilà ce que souhaitent avant tout les clients



« En moyenne, les acheteurs B2B passent jusqu'à 20 heures à faire des recherches avant de contacter un commercial. »

Forrester Research

### Vous devez surpasser les attentes sur tous les canaux.

Lorsqu'ils font des recherches, comparent les produits, puis les achètent, les acheteurs d'aujourd'hui passent sans cesse d'un canal à un autre. **Chaque interaction est une occasion de gagner, ou de perdre, un client.** Vous devez atteindre vos clients où qu'ils soient et faire de votre mieux à chaque fois, sur chaque canal. Lorsque tout le monde vend en ligne, il est indispensable d'offrir une expérience de e-commerce exceptionnelle pour **sortir du lot.**

### Il n'a jamais été aussi facile d'atteindre de nouveaux clients.

Le commerce digital est en train de conquérir de nouveaux marchés et les risques associés s'amenuisent peu à peu. Vous voulez commencer à vendre dans de **nouvelles régions** ? **Tester** un marché difficile ? Cibler un **nouveau public** ? N'attendez pas ! Les capacités actuelles du e-commerce ouvrent la porte à toutes les entreprises, tout **en réduisant leurs coûts, en leur faisant gagner du temps et en améliorant leur efficacité.**



## Digitalisation et transformation



Augmentation des achats sur mobile



Les clients attendent des réponses immédiates.



Les clients B2B veulent bénéficier d'une expérience B2C.



Portails clients = clients plus satisfaits



Les avis des clients encouragent les achats.

« Pour les fabricants, le fax (16 %) est un canal de vente de produits et de services aussi important que les places de marché digitales (17 %). »

Copperberg — The State of Digital Innovation within Manufacturing

Il ne suffit plus de dire : « Mais nous avons une boutique en ligne ! »

« Les acheteurs B2B sont prêts à faire la majorité de leurs achats à distance ou en libre-service. »

McKinsey & Company

Les fabricants s'approprient le contenu relatif à leurs produits.



« Actuellement, ce sont davantage les acheteurs professionnels qui contrôlent le processus d'achat que les vendeurs qui contrôlent le processus de vente. »

Forrester Research

« Les clients doivent être au cœur de la transformation digitale. »

Copperberg — The State of Digital Innovation within Manufacturing

L'expérience client joue un rôle primordial dans le succès de la transformation digitale du B2B.



# Bienvenue dans un monde avant tout digital

Les canaux digitaux sont devenus le principal point d'interaction entre les marques et les clients.



On ne cesse jamais de tester et d'optimiser.

## 44 %

des décideurs du secteur B2B veulent voir les tarifs en ligne.

Avec la COVID-19, le e-commerce B2B a fait un bond de plusieurs années en quelques mois.

Des boutiques en ligne disponibles

## 24 H/24, 7 J/7

Chaque point de contact est un canal.

Concrétiser des projets  
e-commerce ~~impossibles,~~  
~~irréalistes,~~ frustrants et  
ambitieux.

# La plateforme Intershop

## LES PREUVES



Même si chaque entreprise est unique, toutes méritent un **fondement digital fiable**. La plateforme de commerce Intershop est la plateforme e-commerce B2B leader du marché dans le monde entier. Elle est **capable de s'adapter** à n'importe quel processus de vente, besoin des clients, opportunité de marché ou modèle d'entreprise. Créez de multiples boutiques, proposez des portails clients personnalisés et partez à la conquête de marchés internationaux à partir d'un **seul et unique système complet**.

### PLATEFORME DE COMMERCE SAAS

Le commerce d'entreprise, sans la complexité.



### COMMERCE BASÉ SUR LE CLOUD

Préparez-vous à l'avenir. Dès maintenant.



### ARCHITECTURE OUVERTE BASÉE SUR DES API

Compatible avec n'importe quel environnement informatique.



### CAPACITÉS B2B CLÉ EN MAIN

Conçues pour s'adapter à votre marché B2B.



### COMMERCE AGILE ET RAPIDE

Lancez-vous rapidement. Restez flexible.



### EXPÉRIENCE CLIENT INÉGALÉE

Pour passer de simples transactions à des relations durables.





## PLATEFORME DE COMMERCE SAAS

# Le commerce d'entreprise, sans la complexité.

Fonctionnalités testées et éprouvées, et modèle de boutique complet, basé sur des applications web progressives (PWA) : vous êtes prêt à **vous lancer rapidement** et vous disposez d'une base solide pour votre croissance future ! **Développez-vous** afin de prendre en charge de gros volumes de commandes, commencez à personnaliser votre approche commerciale, ou adoptez une stratégie « buy-and-build » pour **étendre vos capacités**, en commençant par une plateforme fiable et sécurisée.

## COMMERCE BASÉ SUR LE CLOUD

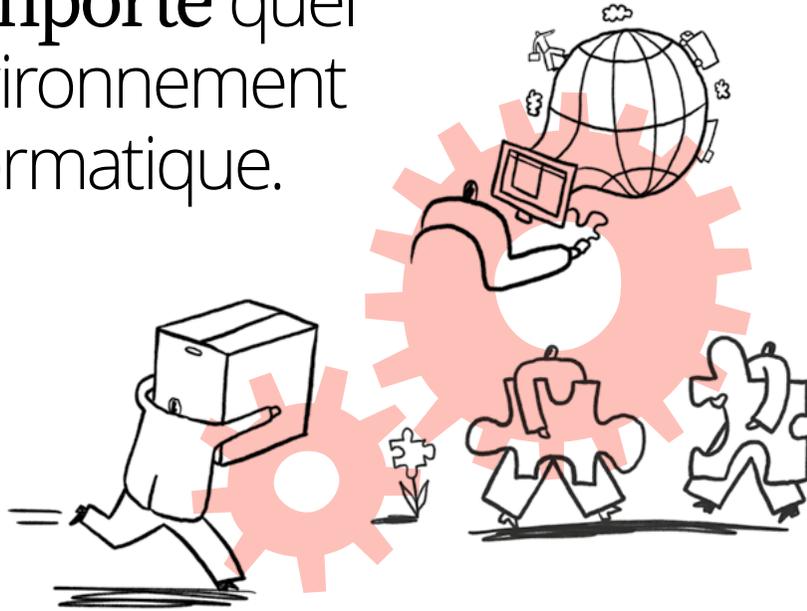
## Préparez-vous à l'avenir. Dès maintenant.

Découvrez les avantages du cloud ! Outre une compatibilité et une **fiabilité** remarquables grâce à Microsoft Azure, vous disposez d'une **flexibilité** vous permettant d'adapter rapidement votre approche commerciale, de profiter de **technologies innovantes** comme l'IoT et l'IA, et d'accéder à de **nouvelles fonctionnalités** avec notre processus de mises à jour en continu.



## ARCHITECTURE OUVERTE BASÉE SUR DES API

# Compatible avec n'importe quel environnement informatique.



**L'intégration aisée** avec tous vos systèmes critiques (ERP, CRM, PIM, DAM, etc.) simplifie vos processus et réduit votre charge de travail.

**Une sélection complète d'API** vous aide à vous connecter à vos partenaires et à vos fournisseurs, à gérer la création avancée de devis et à proposer une variété de services de paiement, moyennant un effort minime.



## COMMERCE AGILE ET RAPIDE

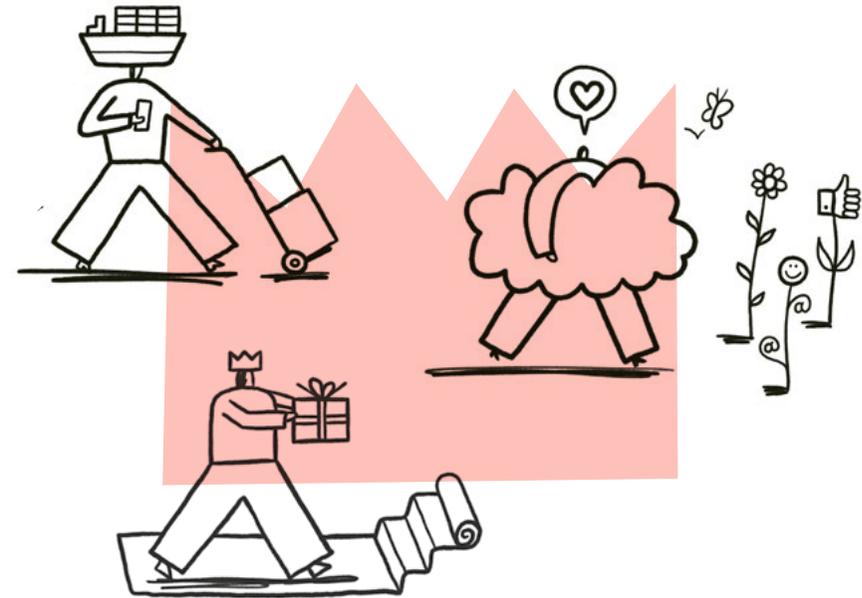
# Lancez-vous rapidement. Restez flexible.

Prêt pour un lancement éclair ? Profitez rapidement de **capacités clé-en-main robustes et sans risque**, puis commencez à y ajouter votre touche personnelle. Démarquez-vous grâce à **des mises en œuvre découplées, des micro services** spéciaux et **des points de contact pratiques pour vos clients**, afin d'offrir des services exceptionnels et de renforcer vos ventes.

## CAPACITÉS B2B CLÉ EN MAIN

# Conçues pour s'adapter à votre marché B2B.

Le commerce B2B est vaste et chaque entreprise a des besoins différents. C'est pourquoi Intershop **s'adapte facilement à votre structure**, à vos flux de travail et aux régions dans lesquelles vous vendez, en plus de mettre une vaste gamme d'**outils en libre-service** à la disposition de vos clients, afin de soulager vos équipes commerciales.



## EXPÉRIENCE CLIENT INÉGALÉE

## Pour passer de simples transactions à des relations durables.

Pour fidéliser les clients, il est nécessaire de bâtir des relations solides. Offrez à vos clients B2B la meilleure expérience possible, avec des **portails clients** personnalisés, des processus de **devis et d'approbation** simplifiés, des **promotions** ciblées et des fonctionnalités avancées de **gestion des commandes**.



Plateforme de commerce B2B



Créée pour être personnalisée



Configuration rapide



Architecture sécurisée



La plateforme qui fera votre succès dans le monde digital.

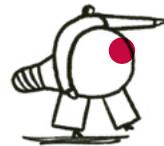


Plus de **100+** partenaires à votre service

Des tâches de routine hors ligne et des options de libre-service qui donnent de super pouvoirs à vos équipes commerciales.

Vision **360°** pour offrir aux clients exactement ce qu'ils veulent.

Des informations intelligentes basées sur des données pour faciliter la prise de décision.



Évolutive : de **1 à 100 000** transactions par jour

Évolutive : de **1 à plusieurs millions** de références

« Leader ou acteur majeur depuis plus de dix ans, selon les rapports Forrester Waves »

Since 2009, Forrester Research

« Une plateforme puissante qui répond aux besoins complexes des moyennes entreprises. »

The Forrester Wave™ B2B Commerce Suites Midsize, Q3 2017

Intégration à Microsoft Dynamics et SAP

« La plateforme de commerce Intershop a été la mieux notée en matière de fonctionnalités B2B à 5 reprises »

The Forrester Wave™ B2B Commerce Suites, Q2 2020



Super pouvoirs

De nombreuses boutiques en lignes primées : Stiho, Zamro, Alko, Martin & Servera, ...

Un nombre impressionnant de fonctionnalités de commerce spécifiques au B2B

Plus de **500+** API pour faciliter l'intégration



Localisation aisée

SaaS via le cloud Azure : Accès illimité !



Multicanal, multimarque, multi-tout !

TOUJOURS PROCHE DE VOUS

# Des racines allemandes, une portée internationale

Intershop permet aux fabricants et grossistes du monde entier **de digitaliser, de transformer et de renforcer** leurs activités. Notre plateforme e-commerce robuste donne aux entreprises les moyens d'établir et d'étendre leur présence digitale, d'améliorer l'expérience de leurs clients et d'accroître leurs revenus en lignes.

Résolument tournés vers le e-commerce, nous sommes les artisans du digital, adoptés par **plus de 300 clients B2B à travers le monde**. Notre technologie basée sur le cloud offre un socle fiable et complet, capable de s'adapter aux exigences uniques d'aujourd'hui et demain. Avec notre vaste **réseau d'experts**, nous contribuons au succès

de nos clients à chaque étape, en leur donnant des occasions d'évoluer, d'innover et de se démarquer de la concurrence.

**Fondée en 1992**, Intershop, qui est basée à Iéna, en Allemagne et compte des bureaux à Amsterdam, à Stuttgart, à Chicago, à Francfort, à Ilmenau, à Melbourne, à Paris, à San Francisco, à Sofia et à Stockholm, associe expertise internationale et connaissances locales. Avec plus de 340 employés et notre **ingénierie allemande de qualité supérieure**, nous aidons nos clients à transformer leurs produits en revenus, leurs clients en partenaires commerciaux, et leurs transactions en relations durables.

## ÉTATS-UNIS



**Octavio Perales**

[o.perales@intershop.com](mailto:o.perales@intershop.com)

## EUROPE



**Frank Andersen**

[f.andersen@intershop.com](mailto:f.andersen@intershop.com)

## AUSTRALIE & NOUVELLE-ZÉLANDE



**Emmeline Ng**

[e.ng@intershop.com](mailto:e.ng@intershop.com)

## ASIE-PACIFIQUE



**Kanyasiri Panasahatham**

[kanyasiri@intershop.com](mailto:kanyasiri@intershop.com)

Nous sommes là pour vous donner un coup de pouce.  
Découvrez comment sur [www.intershop.fr](http://www.intershop.fr)

