

# Magento Open Source et Adobe Commerce :

---

Décryptage de l'écosystème



# Table des matières

---

## **La stratégie d'Adobe..... 4**

De quoi est composé le catalogue Adobe ?..... 4

Open Source et Adobe Commerce : se frayer un chemin parmi les fonctionnalités ..... 6

## **Concrètement, quels sont les meilleurs atouts de la version Commerce ? ..... 9**

Page Builder..... 9

Merchandising ..... 11

B2B ..... 12

PWA Studio ..... 13

Business Intelligence Pro ..... 15

## **CMS - Que choisir ? ..... 16**



**Ces dernières années,  
Magento est passé par  
plusieurs phases cruciales  
de son existence.**

D'abord racheté en mai 2018 par le géant américain Adobe pour 1,68 milliards de dollars, Magento a pu profiter de la carrure d'Adobe et a ajouté de nouvelles cordes à son arc pour affirmer son hégémonie dans le domaine des plateformes e-commerce : Adobe Sensei, Adobe Stock, Cloud, etc. Plus récemment, Magento 1 a vu son support prendre fin le 30 juin 2020. La migration vers Magento 2 Open Source ou Magento Commerce avait largement été préconisée par Adobe. Ce dernier rappelant néanmoins que Magento 1 restait une plateforme tout à fait robuste. Depuis, les migrations de Magento 1 vers Magento 2 s'enchaînent et la proportion de sites sur Magento 2 s'accroît significativement.

**Désormais et depuis le 21 avril 2021,** le nom des 3 solutions qui s'offrent aux e-commerçants pour déployer leurs sites sont :



**Magento**  
Open Source eCommerce  
Magento open source



**Adobe**  
Adobe Commerce  
(ex Magento Commerce)



**Adobe**  
Adobe Commerce Cloud  
(ex Magento Commerce Cloud)

# La stratégie d'Adobe

---

## De quoi est composé le catalogue Adobe ?

Si vous n'avez pas suivi les derniers mouvements de la firme et que, globalement pour vous, Adobe = Photoshop, la réponse risque de vous surprendre.

Adobe est présent sur 3 grands secteurs :

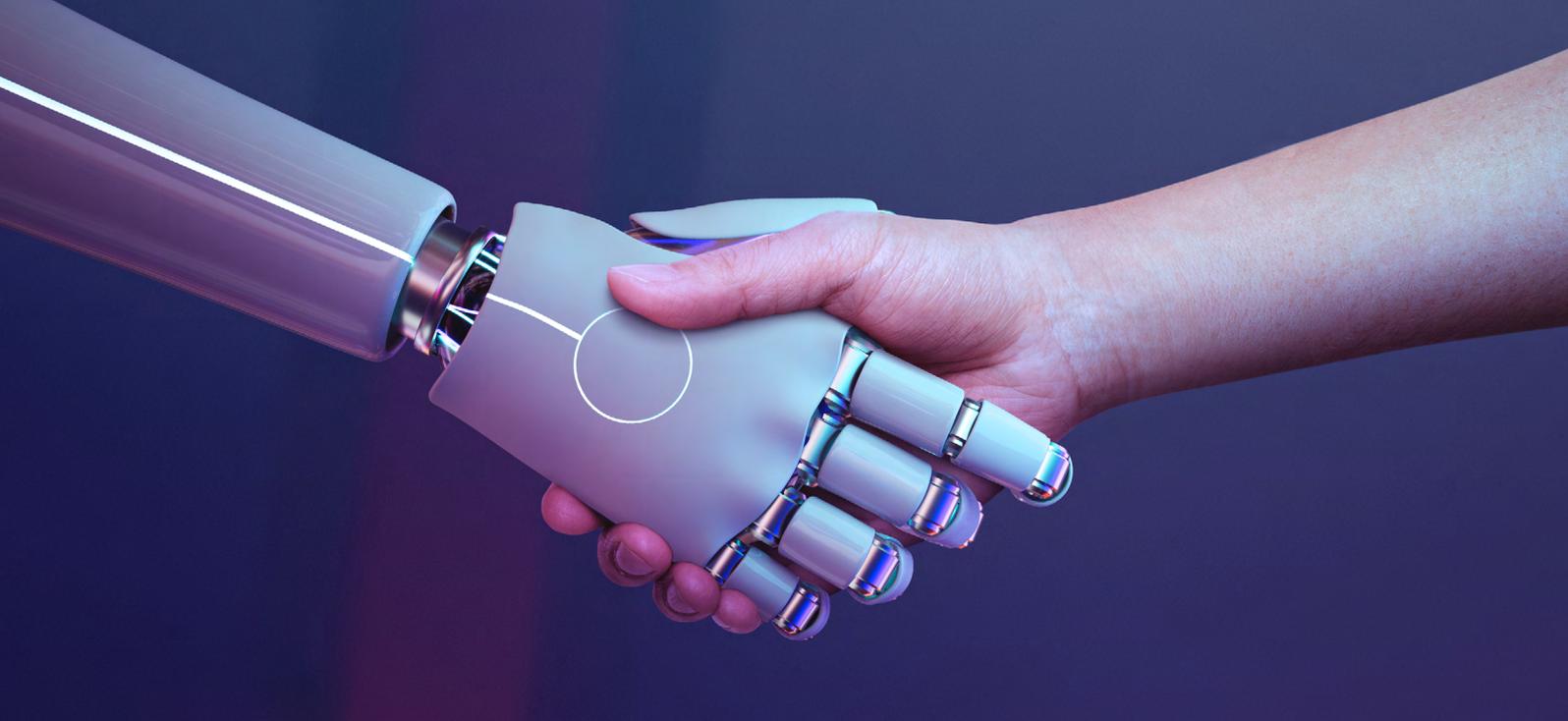
1. Photo, vidéo et design
2. PDF et signatures électroniques
3. Marketing et commerce : la partie qui nous intéresse



## Adobe Experience Cloud

C'est au sein d'[Adobe Experience Cloud](#) qu'Adobe Commerce s'intègre comme un rouage d'une machine bien huilée et polyvalente. En effet, de nombreux outils ont été créés et taillés pour le e-commerce au sens large :

- Insights sur les données et audiences
- Contenu et commerce (dont notre fameux Adobe Commerce)
- Parcours client
- Workflow marketing
- Adhésion et intégration digitale
- Plateforme de gestion de l'expérience



Adobe axe son offre sur des outils propulsés par l'intelligence artificielle, capables d'interpréter et mettre en lumière de la macro et micro data.

Je vous mets au défi de trouver une de leur solution qui n'emploie pas le terme "IA" sur sa fiche explicative. Leur objectif est clair : être en mesure de pouvoir tout comprendre et interpréter, des clients aux commandes en passant par les campagnes réseaux sociaux.

Adobe Commerce est, d'ailleurs, déjà équipé de l'outil [Business Intelligence Dashboard](#), mais un site e-commerce n'est pas forcément l'unique cerveau des activités commerciales d'une entreprise.

Des outils comme Adobe Analytics, Adobe Audience Manager, Adobe Target ou encore et surtout [Adobe Experience Platform](#) vous permettent de transvaser et traiter vos données Adobe et non-Adobe sur un seul et même outil.

Ce fleuron de l'intelligence par Adobe réside en une solution : [Adobe Sensei](#).



À l'instar du pilotage automatique d'un avion de ligne à qui le pilote peut déléguer certaines fonctions, Adobe Sensei anticipe, rectifie et propose une expérience client en quasi temps-réel. Vous l'avez deviné, le Sensei est la propre IA d'Adobe et fait notamment profiter Magento Commerce de son ingéniosité.

## Open Source et Adobe Commerce : se frayer un chemin parmi les fonctionnalités

Une des principales différences entre Magento Open Source et Adobe Commerce est que ce dernier peut embarquer une infrastructure et un hébergement dans le Cloud, vous permettant de bénéficier constamment des dernières fonctionnalités, d'un environnement à jour et sécurisé.

Par ailleurs, certaines des fonctionnalités ne sont [disponibles que pour Adobe Commerce](#) (anciennement Magento Commerce). Toutefois, Magento Open Source bénéficie déjà d'atouts en la matière. La documentation met bien en lumière que [la plupart des fonctionnalités sont natives à Open Source](#).

Built-in Features	Open Source	Magento Commerce
Integrated Checkout, Payment, and Shipping	✓	✓
Mobile Optimized Shopping	✓	✓
Global Selling	✓	✓
Catalog Management	✓	✓
Extended Functionality via App Marketplace	✓	✓
Instant Purchase	✓	✓
Site Search	✓	✓
Business Intelligence Dashboards		✓
B2B Functionality		✓
Advanced Marketing Tools		✓
Content Staging and Preview		✓
Customer Loyalty Tools		✓
WYSIWYG Page Builder		✓
Visual Merchandising		✓
Product Recommendations		✓
Customer Segmentation		✓
<b>Magento Hosted Cloud</b>		
Optimized Cloud Commerce for Magento		✓
Global Availability		✓
Cloud availability SLA up to 99.99%		✓
Fast Page Loading with Content Delivery Network (CDN)		✓
Performance Monitoring Tools		✓
Enhanced Security with Fastly WAF and DDoS services		✓
PCI Compliant		✓
Easy deployment		✓
Streamlined updates and testing		✓
<b>Technical Support</b>		
Customer Success Manager		✓
Customer Engineering Technical Support		✓
<a href="#">Access to quick-build Express Packages</a>		✓

*Compare Open source and Magento Commerce*

Adobe Commerce tire son épingle du jeu **face à Magento Open Source** sur des points comme :

- Fonctionnalités spécifiques B2B
- Outil de mise en page avancée “Page Builder”
- Merchandising
- Business Intelligence
- Recommandations automatiques de produits
- Segmentation automatique de clients (*gamification*)
- (Hébergement) Serveur calibré pour les besoins de Magento
- (Hébergement) Content Delivery Network intégré
- Support technique et gestionnaire de compte dédié au e-commerçant

Adobe Commerce se distingue de son autre version [Adobe Commerce Cloud](#). Les principales différences entre ces deux solutions sont :

► **Les coûts de licences** : qui peuvent varier pour la version Commerce de **22 000\$ à 125 000\$** par an, contre **40 000\$ à 190 000\$** par an pour la version Commerce Cloud.

► **Le type d'hébergement** : le hosting, la maintenance, les évolutions et la sécurité du serveur sont à la charge du e-commerçant pour la version Commerce. Pour Commerce Cloud, vous profitez d'une **solution SaaS hébergée sur l'infrastructure d'hébergement cloud AWS** personnalisée de Magento. La solution est évolutive et la scalabilité peut être revue en fonction de vos besoins et de votre affluence par exemple. **Des améliorations de performances** sont également prévues grâce à l'**optimisation d'image** de Fastly et au CDN intégré.

On en déduit que la **version Commerce** sera davantage taillée pour une structure qui dispose de personnes qualifiées pour installer, configurer et faire la maintenance des serveurs, tout en prévoyant la sécurité au quotidien.

L'e-commerçant peut également se tourner vers des agences de hosting spécialisées qui pour la plupart proposent des offres d'infogérance et d'hébergements dédiés ou dans le cloud.

La **version Commerce Cloud** est elle plutôt adressée à des e-commerçants qui ne veulent pas se soucier de l'auto-hébergement et qui souhaitent profiter de l'hébergement spécialisé de Magento.

# Concrètement, quels sont les meilleurs atouts de la version Commerce ?

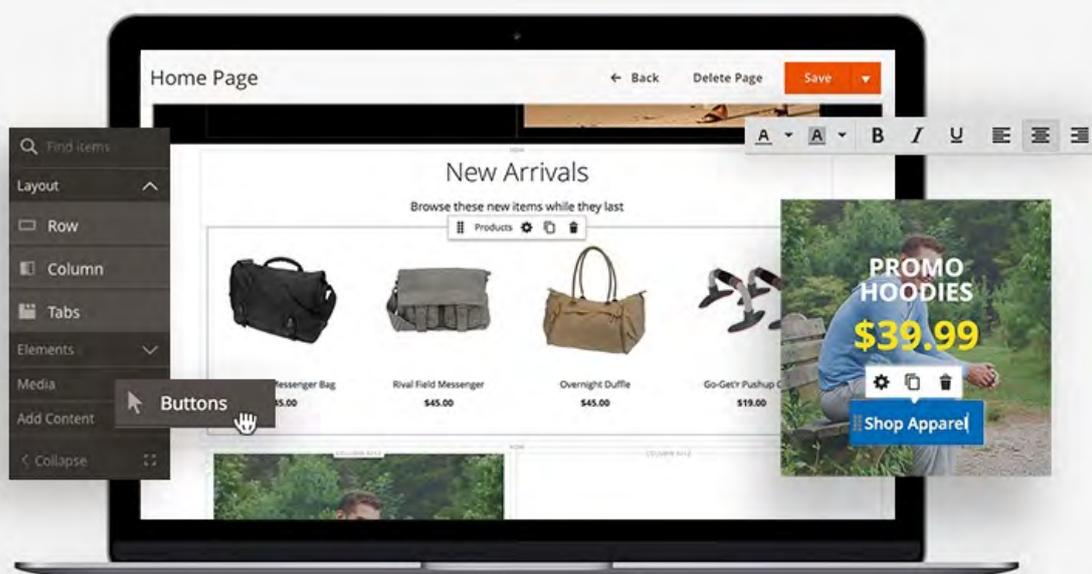
## Page Builder

À partir de la dernière version 2.4.3, Page Builder offre un outil CMS natif unifié pour Adobe Commerce et Magento Open Source. Toutefois, Page Builder dans Adobe Commerce permet de tirer parti de fonctionnalités supplémentaires par rapport à Open Source : Staging et prévisualisation, Contenu personnalisé, Recommandations de produits.

Il est l'argument phare qu'Adobe évoque en réponse aux lacunes de Magento en matière de CMS. Il vous permet d'accéder à un éditeur CMS amélioré qui compile plusieurs options de mise en page, de mise en forme de contenus, d'ajout d'images, de widgets, etc.

Bien que pertinent pour plusieurs besoins spécifiques et mis à jour à de nombreuses reprises pour y intégrer ajustements et correctifs, Page Builder peut révéler certaines limites.

Si l'on peut voir sur certaines images de présentation de Page Builder un **drag & drop intuitif**, suivi d'un résultat calibré en front office, il peut en être autrement si des fonctionnalités plus complexes sont souhaitées.



Prenons la création d'un lookbook, pour exemple. Ce type de présentation de produit est un véritable levier de conversion dans le domaine du prêt-à-porter.

Pour autant, Page Builder n'est pas nativement capable de prévoir l'ancrage d'un produit sur une image avec pop-up au survol ou au clic.

De plus, il faudra vraisemblablement mettre la main dans un ou plusieurs fichiers de styles pour superposer plusieurs médias et que ces derniers apparaissent de manière cohérente du desktop au mobile et vice versa.

En complément du somme toute très bon Page Builder, vous pourrez compter sur une autre extension : [Advanced Content Manager](#).

ACM vous aidera grandement à organiser et définir précisément vos layout et **créer des template récurrents, dits "Content Types"**.

Ainsi, vous aurez à disposition plusieurs squelettes de pages pouvant accueillir différents contenus qui seront organisés de la manière dont vous les aurez établis en premier lieu. Vous pourrez alors générer puis administrer entièrement vos pages CMS en back office, **sans taper de ligne de code**.

D'ailleurs, ACM est compatible dans sa dernière version avec l'éditeur Page Builder.

[Découvrir le module ACM](#)

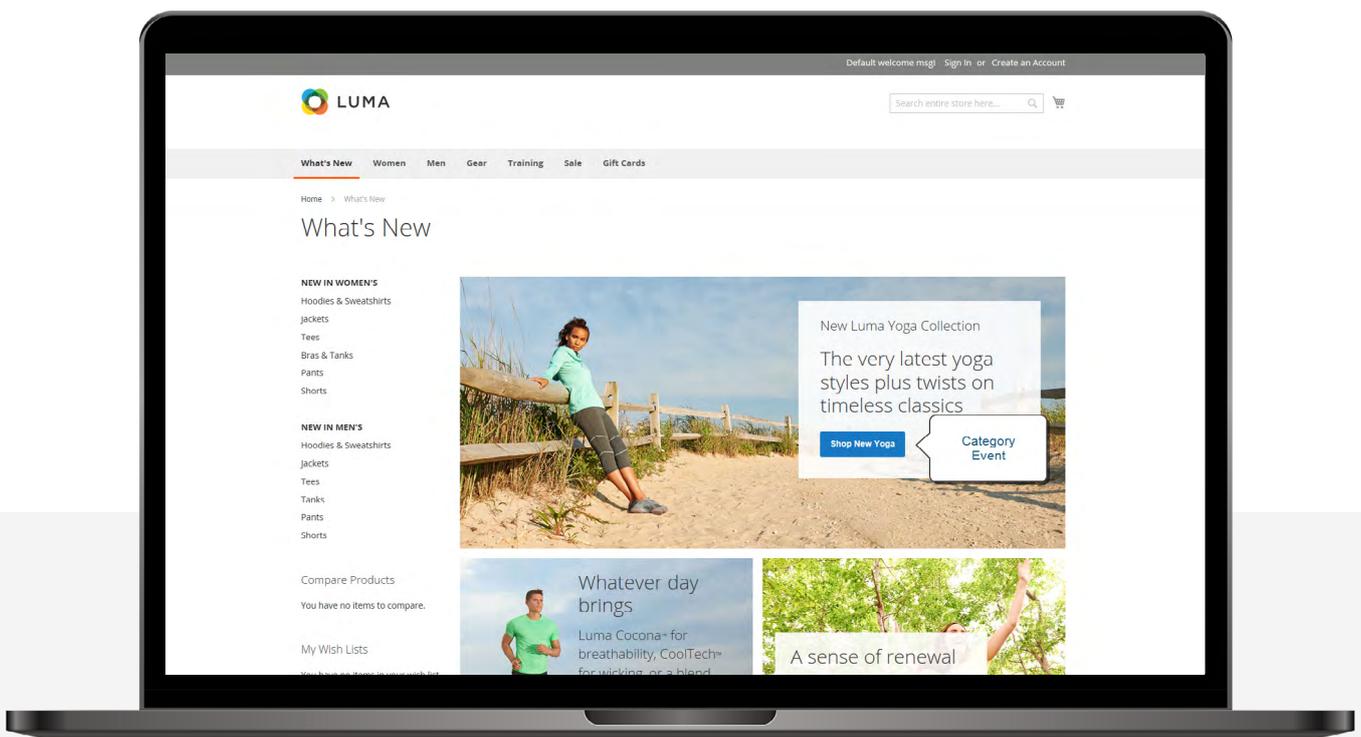


# Merchandising

La version Commerce vous donne les clés pour passer maître dans l'art d'inciter le client à acheter.

Faites fusionner un chef de rayon, un responsable marketing, un commercial et son carnet d'adresse et vous trouverez :

- Une grande souplesse dans le travail de la disposition de vos produits via la fonctionnalité [Visual Merchandiser](#) (conditions d'affichage en front office, drag & drop en back office, plusieurs configurations)
- Un [système de fidélité](#) complet qui permet à vos clients d'acquérir et de dépenser des points d'après une ou plusieurs actions. Ce qui vous permettra au passage de [segmenter efficacement vos clients](#) d'après leurs actions pour les atteindre à nouveau plus tard.
- Une gestion fine de vos [offres événements et des ventes privées](#), activables par des configurations basées sur vos types de clients, par exemple.



## B2B

La part de marchands vendant en ligne à des clients professionnels est en plein essor et Magento est une plateforme privilégiée pour le B2B.

Nous croyons fortement en la volonté d'[organiser son activité B2B avec Magento](#).

À cela, **Magento Open Source** y répond avec quelques fonctionnalités :

▶ **Le multi-site** : permettant de scinder ses catalogues, ses clients et son affichage front pour mener à la fois une activité B2C et B2B par exemple.

▶ **La fonction de groupes client** : permettant de catégoriser les professionnels dans un ou plusieurs groupes (Redevables TVA, non-redevables TVA, professionnels avec remise, professionnels sans remise, etc.) et donc pouvoir appliquer des tarifs spécifiques ou des règles de prix spécifiques.

▶ **La compatibilité et les échanges avec ERP** : pour récupérer des informations clients spécifiques et des mises à jour de stocks, clients et prix en temps réel.

C'est **Adobe Commerce** qui maîtrise son sujet en proposant :

▶ **Le multi-compte** : rattacher plusieurs comptes clients à un compte maître pour la même entreprise. Les droits peuvent

être définis pour chaque compte à chaque niveau et sous-niveau.

▶ **Le Quick Order** : permettre à un e-commerçant d'ajouter rapidement et en masse plusieurs références et quantités à son panier. Tout peut se faire depuis le front-office ou même via l'ajout d'un fichier CSV formaté.

▶ **La demande de devis** : Autoriser les clients à générer un devis d'après les produits contenus dans leur panier. Suivi des états des devis et relances possibles en back-office pour l'administrateur.

▶ **Le paiement avec encours** : permet d'octroyer à certains clients un crédit d'achat d'un montant que vous aurez déterminé et qui peut être réparti indépendamment entre les sous-comptes de ce client.

▶ **Les listes d'achats** : possibilité pour un client de constituer plusieurs listes de différents produits au choix pour qu'ils soient ajoutés rapidement au panier.



## Qu'est-ce qu'une PWA ?

C'est le sigle de **Progressive Web App**.

Rafraîchissez vos connaissances en lisant notre focus sur ce qu'est une PWA et les nombreux gains pour le e-commerçant.

## PWA Studio

**Les impacts d'une PWA sur l'amélioration de l'expérience client se matérialisent par :**

- Ajout de l'icône (logo) sur l'écran d'accueil du téléphone
- Page de chargement à l'ouverture de la Web App
- Performances de chargement accrues et navigation fluide
- Notifications push (Android)
  - » Messages promotionnels
  - » Suivi de commandes
  - » "10 % de remise dans le magasin..." - "vous êtes tout près de..." (géolocalisation)
- Consultation du catalogue en mode hors ligne (pas de réseau)
- Accès au panier et à sa wishlist en mode hors ligne
- Accès à certaines pages pré-définies (FAQ, Guide des tailles, Conditions de livraison)

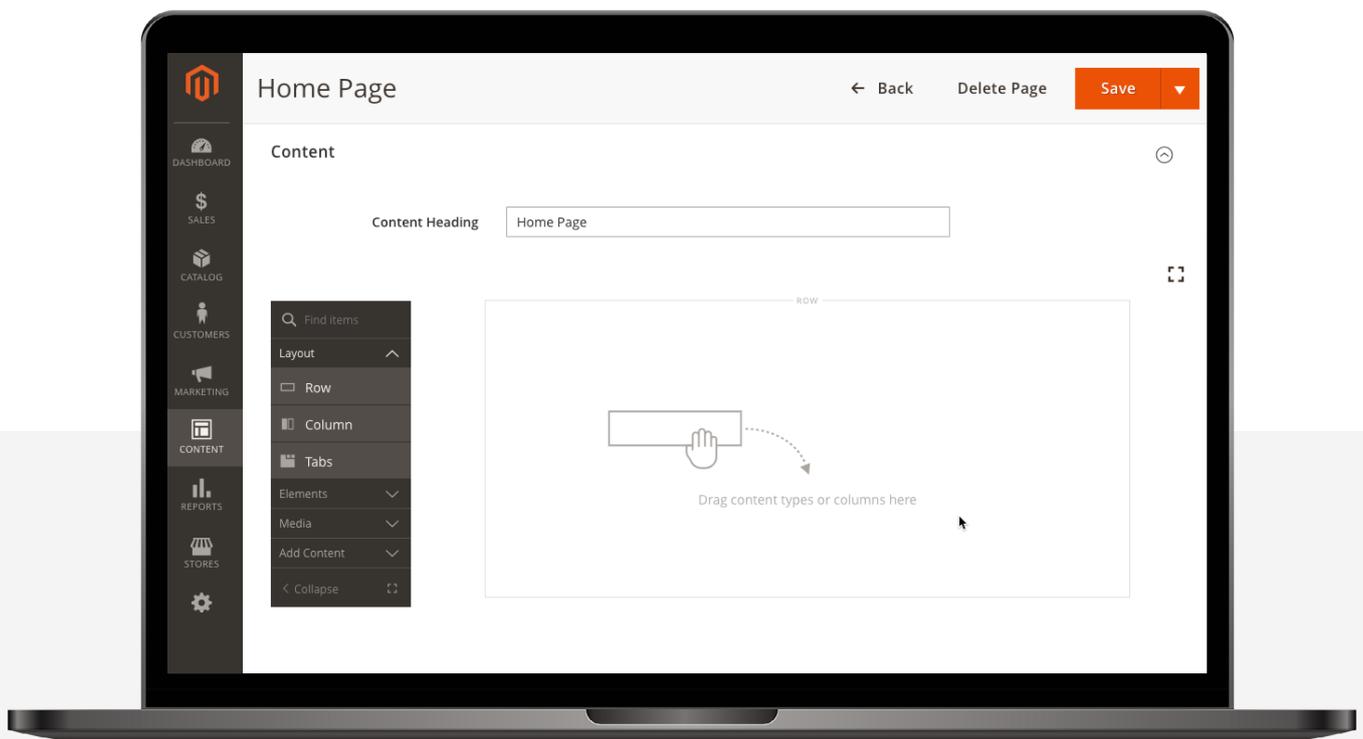
La licence Adobe Commerce octroie un puissant outil de développement de **Progressive Web App** : [PWA Studio](#).

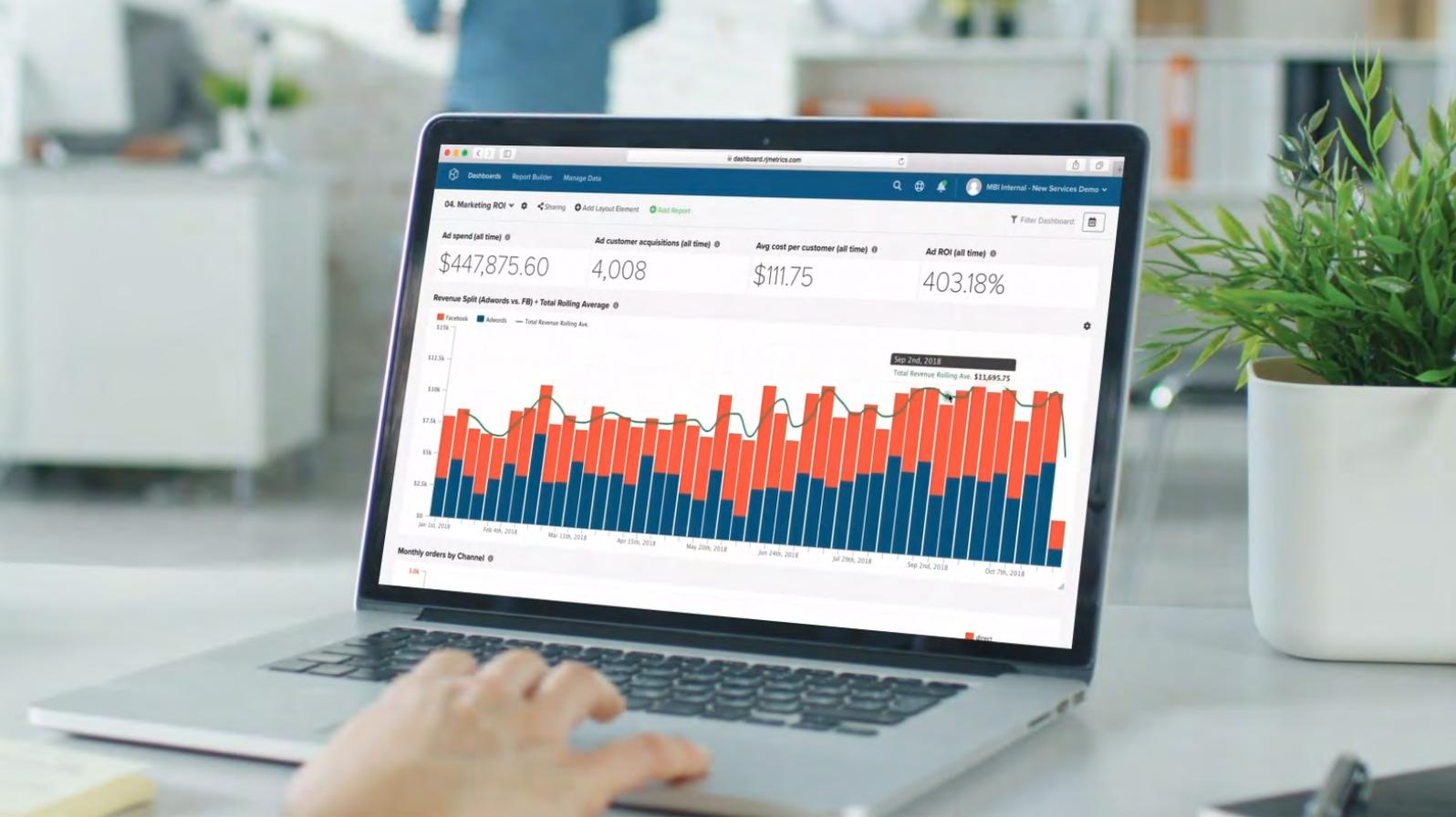
L'outil de développement PWA Studio fait appel à une couche API GraphQL pour déléguer le front-end à des technologies réactives comme React.js. ou [Webpack](#).

Le thème de référence Venia est un exemple de la performance que peut avoir un site fait en PWA avec Magento.

Avis aux plus volontaires : la partie front-end peut d'ailleurs être pensée et développée à partir de rien.

PWA Studio permet également d'administrer les contenus et les pages via Page Builder.





Business Intelligence Pro - demo

## Business Intelligence Pro

Un concentré de toutes vos données on-site sur un même outil avec [une personnalisation d'affichage de ces informations à volonté](#) et partageables entre plusieurs personnes avec des droits spécifiques : telle est la promesse de Business Intelligence Pro.



L'outil permet également d'[intégrer d'autres systèmes et d'en récupérer la data](#). (Bases de données, plateformes de paiement, outils de routage de mails, etc.)

La solution vous permettra de centraliser et d'affiner le traitement et l'analyse de vos informations (clients, commandes, coûts, délais, comportement, etc.)

# CMS - Que choisir ?

---

En rassemblant le potentiel et les prérequis de chacune des solutions, nous commençons à entrevoir les principaux avantages et inconvénients.

**Magento Open Source** dispose d'une solide et généreuse base de fonctionnalités pour permettre à un e-commerçant jeune, à faible ou forte croissance, de petite à grande taille, de déployer son site sans frais d'acquisition. La très grande communauté gravitant autour de Magento a donné naissance à de nombreux éditeurs professionnels d'extensions et à des développeurs indépendants. Ils proposent sans cesse des briques supplémentaires à intégrer pour se doter de nouvelles fonctionnalités (B2B, Marketing, Performance, etc.). Pour autant, la plupart des évolutions fonctionnelles nécessitent de mettre la main au portefeuille et cela sera probablement nécessaire pour la très grande majorité des e-commerçants.

**Adobe Commerce** constitue l'un des maillons indispensables de la chaîne vertueuse créée par Adobe pour se positionner en leader du marché des solutions digitales. Avec Adobe Commerce, vous profitez d'un bon nombre de briques appropriées au monitoring d'une activité. Vous faites de Magento votre cheval de bataille pour articuler votre outil de vente en ligne et

bénéficiez au passage de fonctionnalités dédiées. Vous récoltez finalement la donnée pour l'exploiter avec Adobe Analytics, Experience Platform et Sensei.

Si vous êtes une entreprise B2B et que vous vendez à l'international, il est tout à fait pertinent de considérer la version Commerce ou Commerce Cloud pour votre activité. Ces versions vous feront bénéficier d'un socle fonctionnel plus dense que la version Open Source. Par ailleurs, la version Cloud vous rassérènera sur l'amortissement du trafic et sur la délivrabilité de vos contenus à n'importe quel endroit du globe, via le CDN.

Rien n'est laissé au hasard, vous savez précisément ce dont vous bénéficierez, vous saurez si cela vous suffira ou non à mener à bien vos objectifs. Surtout vous savez que tout ceci a un coût et vous l'avez évidemment anticipé.

Magento Open Source n'est donc pas aujourd'hui la figure de proue du navire d'Adobe, mais la plateforme offre de nombreuses possibilités aux e-commerçants de toutes tailles et toutes ambitions.

Adobe Commerce est le fer de lance qui

regroupe non seulement l'essentiel pour déployer votre site, mais une boîte à outils complète qui promet de garder une connaissance accrue de son activité e-commerce et

des leviers supplémentaires à la croissance.

Enfin, **ce qui doit en premier lieu influencer l'e-commerçant pour le choix de sa solution est sa stratégie dans le temps.** Les coûts doivent évidemment demeurer au centre de la réflexion, mais peuvent très largement varier en raison de très nombreux critères. Surtout, le **domaine d'activité du e-commerçant est le nerf de la guerre.** Il va de soi qu'à investissement égal, la rentabilité sera différente d'un e-commerçant à l'autre.

La clé est donc de comprendre précisément votre activité, ses enjeux, ses contraintes, votre type de clientèle et dans quelle direction vous souhaitez aller. Déterminez exhaustivement la liste des fonctionnalités que vous souhaitez voir sur votre site et à quels besoins elles répondent. Analysez méticuleusement la concurrence et créez les premières esquisses graphiques de votre site pour vous permettre de vous projeter. Si vous avez déjà le recul nécessaire, soyez sûrs de ne prévoir que ce qui est essentiel pour votre activité. En effet, vous focaliser davantage sur vos besoins et moins sur vos envies vous permettra d'être le plus efficace. Enfin, tout e-commerçant souhaitant se développer doit savoir prendre le temps d'interpréter les données en sa possession.

**Depuis plus de 6 ans, nous accompagnons les e-commerçants dans cette démarche de réflexion cruciale sur les solutions Magento, puis dans le développement de leur projet.**

**Faites nous part de vos ambitions et nous vous orienterons vers les solutions en adéquation avec votre projet.**

**Discutons de votre projet**

# Qui sommes-nous ?

Blackbird est une agence web spécialisée dans le **développement de site e-commerce**. Nous sommes Experts Magento et vous proposons nos services en accompagnement, conseils, e-marketing, stratégie, branding, déploiement, méthodologie.

Nous sommes **partenaires Adobe**, nos techniciens sont **reconnus et certifiés** Magento Commerce.

---

**Adobe**  
**Solution Partner**  
BRONZE

## Une question ?

## Un projet ?

✉ [hello@bird.eu](mailto:hello@bird.eu)

📍 [black.bird.eu](http://black.bird.eu)

📍 30, Avenue du Rhin, 67100 Strasbourg

**blackbird**  
MAGENTO DELICATESSEN