

OroCommerce s'associe à Limonetik pour proposer une plateforme eCommerce B2B tout en un

[OroCommerce](#)

, plateforme eCommerce conçue spécifiquement pour les besoins B2B et

[Limonetik](#)

, acteur majeur du collecting de paiements internationaux et des marketplaces, partenaire des principaux Acquéreurs et Prestataires de Services de Paiement Européens annoncent la signature d'un partenariat.

Basée à Los Angeles (US), Berlin (Allemagne) et Wroclaw (Pologne), OroCommerce vient d'être nommé par Frost & Sullivan plateforme N°1 de Commerce Électronique B2B. Pionnier dans son domaine, Oro s'appuie désormais sur Limonetik pour apporter aux entreprises B2B du monde entier son expertise en matière d'écosystème de paiement.

"

L'équipe Oro est ravie d'accueillir Limonetik en tant que nouveau partenaire technologique.

" annonce Motti Danino, COO d'OroCommerce. "

Nous avons la certitude que l'envergure internationale de Limonetik, son expérience dans l'agrégation des solutions de paiement et l'expertise marché de ses équipes en font un partenaire technologique idéal pour OroCommerce.

"

Le eCommerce B2B, un marché en pleine explosion

L'an dernier, Forrester prévoyait que le commerce électronique interentreprises atteindrait \$889 milliards fin 2017 et représenterait 11% du total des ventes B2B uniquement aux États-Unis. L'analyste expliquait également que le nombre d'acheteurs B2B qui achèveraient au moins la moitié de leurs achats en ligne serait de 53% en 2017 versus 32% en 2014. De son côté Frost & Sullivan estime que le e-Commerce B2B atteindra \$12 milliards en 2020 versus \$3,9 milliards en e-commerce B2C. De fait, cette explosion s'explique par des moyennes de paniers largement supérieures à celles connues dans le B2C.

Portée par la transformation digitale et un nombre d'Internautes toujours plus grand en entreprise, l'explosion du e-Commerce B2B s'inscrit dans la logique d'internationalisation et de productivité des entreprises.

Nouvelle stratégie de croissance pour les acteurs du B2B, le commerce électronique

Les acteurs du B2B souhaitent eux aussi bénéficier des opportunités liées au numérique et au Web. Leurs objectifs : un parcours client plus intégré, plus fluide, une meilleure réactivité, une augmentation de l'efficacité... Aujourd'hui, 74% des acheteurs B2B déclarent effectuer au moins la moitié de leurs achats en ligne. Mais pour maximiser leurs chances de succès, ces acteurs B2B

doivent couvrir l'ensemble du cycle de vie du client entreprise : de la prise de contact à la facture électronique en passant par le paiement en ligne avec les moyens de paiement appropriés. Et, dans le cadre d'un Business international, il faut proposer des moyens de paiement adéquats et locaux, respecter les réglementations de chaque pays, etc.

Si les objectifs et les bénéfices attendus sont nombreux, les complexités les sont tout autant.

Pour Motti Danino «

Les entreprises doivent se concentrer sur leur métier et l'acquisition de nouveaux clients

Notre plateforme de commerce électronique B2B est gage de performance et de simplicité d'usage. En nous associant à Limonetik nous répondons de façon encore plus complète aux besoins de nos clients et leur garantissons une expérience utilisateur optimale. »

«

Notre partenariat avec OroCommerce est stratégique ; il s'agit d'un véritable atout pour les clients B2B car ils bénéficient d'une solution originale globale intégrant de nombreuses fonctionnalités liées au paiement

», explique Christophe Bourbier, Président cofondateur de Limonetik. Grâce à une API unique riche, les clients de Limonetik accèdent à un panel de plus de 125 moyens de paiement internationaux et de services avancés couvrant du Payin au Payout (acceptation des paiements, collecting, réconciliation, conformité réglementaire...). «

La portée internationale d'OroCommerce vient accélérer notre développement international. Grâce à cette solution tout en un qui englobe tant les avantages de la plateforme Oro – à savoir le commerce électronique associé à un CRM et les forces de la plateforme de paiement Limonetik, nous sommes en mesure de répondre dans les meilleures conditions à la demande du marché B2B. »

This announcement is distributed by Nasdaq Corporate Solutions on behalf of Nasdaq Corporate Solutions clients.

The issuer of this announcement warrants that they are solely responsible for the content, accuracy and originality of the information contained therein.

Source: Limonetik via GlobeNewswire

HUG#2198460