QuotWay

# Check-list de mise en ligne Shopify B2B

50 tests avant de passer en production, avec les résultats attendus

Devis B2B sur Shopify
Mis à jour le 2026-10-23

Tiré de **www.quotway.com/fr/blog/shopify-b2b-launch-test-plan**

## Préparez d'abord le jeu de test

Chaque test ci-dessous suppose ce jeu de test sur une boutique de développement (gratuite, compatible B2B, et les abonnements d'application y sont des facturations de test) ou sur une copie de la boutique du client avec le prestataire de paiement en mode test. La mise en garde de Shopify s'applique : « les clients ne peuvent pas passer de commandes réelles pendant que vos prestataires de paiement sont en mode test », donc faites-le avant la mise en ligne ou sur la boutique de développement, jamais sur la boutique en production après coup.

- Deux entreprises. L'entreprise A avec trois sites : A1 à 30 jours nets, A2 réglé sur « N'autoriser que les commandes provisoires au paiement », A3 avec une exonération fiscale et un numéro fiscal. L'entreprise B avec un site, B1, sans conditions de paiement.
- Deux catalogues. Le catalogue 1 attribué à A1, A2 et B1 ; le catalogue 2 attribué à A1 seulement, contenant un produit qui figure aussi dans le catalogue 1 à un prix différent. Sur un produit du catalogue 1 : un minimum de 6, un incrément de 6 et un palier de volume à 24.
- Des contacts. Un contact sur A1 et A2 (deux sites) ; un contact sur A3 seulement ; un contact sur B1 ; une adresse e-mail sans aucun compte (l'invité).
- Du personnel. Un administrateur ; un commercial avec « Restreindre les permissions aux sites d'entreprise affectés », affecté à B1 seulement.
- Du stock. Un produit suivi avec 2 unités en stock.
- Un thème. Le thème en ligne plus un duplicata, non publié, pour tester les changements de thème sans toucher à la vue de l'acheteur.
- Les paiements. Shopify Payments en mode test ou la passerelle de test, pour que les paiements aboutissent sans mouvement d'argent.
- Si une couche de devis est installée : un bouton de demande de devis actif sur la fiche produit et le panier, une politique d'approbation qui exige une validation pour toute remise au-delà de 10 %, et une expiration d'un jour sur les propositions.

## A. Connexion, comptes et contexte

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 1 | Le contact B2B se connecte | Un code à usage unique arrive sur l'e-mail du contact ; aucun mot de passe n'est demandé ; le compte affiche les informations d'entreprise et de site | Connectez-vous comme contact A1 depuis une fenêtre privée |
| 2 | Contact sur deux sites | L'acheteur doit choisir un site avant que les prix s'affichent ; changer de site change le catalogue | Connectez-vous comme contact A1/A2 ; choisissez A1, notez un prix, passez à A2, notez le prix |

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 3 | Client connecté sans entreprise | Traité comme client D2C : prix de détail, pas d'informations d'entreprise, pas de paiement B2B | Connectez-vous avec un client qui n'appartient à aucun site |
| 4 | Formulaire de demande de compte | L'envoi crée une entreprise, un site et un client dans l'administration, en attente d'approbation ; le demandeur ne voit rien de B2B tant qu'il n'est pas approuvé | Envoyez le formulaire avec l'e-mail invité ; vérifiez Entreprises dans l'administration ; approuvez ; connectez-vous |
| 5 | Visiteur non connecté | Voit exactement ce que la boutique prévoit : les prix de détail, ou aucun prix s'ils sont masqués - et si le masquage doit être sûr pour les moteurs, aucun prix dans le code source non plus | Consultez une fiche produit sans être connecté ; affichez le code source et cherchez le prix |
| 6 | E-mail d'invitation | L'e-mail d'invitation B2B arrive, porte la marque, et son lien connecte le contact | Envoyez l'invitation depuis la page de l'entreprise ; ouvrez-la sur un téléphone |

## B. Catalogues et prix

Quand une ligne de cette section échoue, pourquoi les acheteurs B2B ne voient pas leurs prix relie le symptôme à sa cause.

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 7 | Prix du site | A1 voit le prix du catalogue 1 sur un produit qui n'est que dans le catalogue 1 ; B1 voit le prix du même catalogue ; un client D2C voit le prix de détail | Comparez la fiche produit sous chaque identité |
| 8 | Catalogues qui se chevauchent | Sur le produit présent dans les deux catalogues, A1 voit le plus bas des deux prix - les deux catalogues atteignent A1 de la même façon, et entre égaux Shopify affiche le plus bas. (Sur Plus, un catalogue assigné directement au site l'emporterait sur un catalogue de marché : « le plus spécifique » gagne avant « le plus bas ») | Consultez comme A1 ; comparez aux deux prix de catalogue dans l'administration |
| 9 | Règles de quantité | Une quantité inférieure à 6 ou non multiple de 6 est refusée dans le panier avec un message ; 6 et 12 sont acceptés | Ajoutez 5, puis 7, puis 6 comme A1 |
| 10 | Palier de volume | À 24 unités, le prix de ligne tombe au prix du palier ; à 23, non ; l'ajustement en pourcentage du catalogue ne s'applique plus à ce produit | Ajoutez 23, puis 24 |

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 11 | Produit exclu | Un produit absent du catalogue du site ne peut pas être ajouté au panier, y compris par URL ou en modifiant la requête dans le navigateur | Essayez l'URL du produit comme B1 ; essayez l'ajout via le formulaire du panier avec l'identifiant de variante |
| 12 | Changement de prix de catalogue | Modifier un prix dans le catalogue 1 change la boutique pour A1 au prochain chargement ; une commande provisoire existante avec prix verrouillé ne change pas | Modifiez le prix de catalogue ; rechargez comme A1 ; ouvrez la commande provisoire verrouillée du test 23 |
| 13 | Devise de présentation | Un acheteur dans un marché B2B avec sa propre devise voit les prix dans cette devise, et la commande provisoire et la commande sont dans cette devise aussi | Affectez l'entreprise B à un marché B2B avec une seconde devise ; consultez comme B1 ; payez |

## C. Paiement

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 14 | Paiement à échéance | Le paiement de A1 affiche les conditions ; le bouton indique « Soumettre » ; la commande est créée avec le statut « Paiement en attente » ; rien n'est débité | Payez comme A1 |
| 15 | Site en commande provisoire uniquement | Le bouton de paiement de A2 indique « Soumettre pour approbation » ; la commande apparaît sur la page Commandes provisoires, pas Commandes ; l'acheteur la voit en attente | Payez comme A2 ; ouvrez Commandes provisoires |
| 16 | Sans conditions | On demande une carte à B1, qui clique sur « Payer maintenant » ; le paiement test réussit ; la commande est payée | Payez comme B1 avec la passerelle de test |
| 17 | Numéro de bon de commande | Le numéro saisi au paiement apparaît sur la commande et sur la page de statut de commande de l'acheteur | Saisissez un numéro comme A1 ; ouvrez la commande dans l'administration et dans le compte |
| 18 | Carte enregistrée | Une carte enregistrée au niveau du site est proposée au paiement suivant sans ressaisie | Enregistrez une carte test comme B1 ; payez de nouveau |

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 19 | Acompte (boutiques Plus) | Avec un acompte sur le site, le bouton indique « Soumettre maintenant », l'acompte est payé et la commande affiche « Partiellement payée » (ou « Paiement en attente », selon que le paiement est capturé automatiquement ou manuellement) ; le solde suit les conditions | Réglez un pourcentage d'acompte sur A1 ; payez |
| 20 | Paiement accéléré | Les boutons Shop Pay, Apple Pay, Google Pay et Amazon Pay ne sont pas proposés à un acheteur B2B - ils sont incompatibles avec le paiement B2B | Payez comme A1 sur un téléphone avec un portefeuille configuré |
| 21 | Réassort | L'acheteur peut dupliquer une commande passée depuis son compte et atteindre le paiement avec les mêmes lignes aux prix de catalogue du jour | Recommandez comme A1 après le test 14 |

## D. Commandes provisoires

Quand une ligne de commande provisoire échoue sur le prix, pourquoi un devis se convertit au mauvais prix relie l'écart à sa cause.

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 22 | Commande provisoire admin pour un site | Une commande provisoire créée dans l'administration pour A1 affiche les prix de catalogue, les conditions de paiement et les réglages de paiement de A1 sans ressaisie | Créez une commande provisoire, choisissez le contact et le site A1 |
| 23 | Prix personnalisé et verrouillage | Le prix d'une ligne peut être remplacé et verrouillé ; un changement de catalogue ultérieur (test 12) le laisse inchangé | Remplacez une ligne, verrouillez les prix, puis exécutez le test 12 |
| 24 | Réserver le stock | Si la boutique réserve le stock sur les commandes provisoires, la réservation déplace les unités vers Engagées jusqu'à l'expiration ; le produit à 2 unités ne peut pas être acheté par un autre acheteur tant qu'il est réservé | Réservez sur une commande provisoire avec le produit à 2 unités ; essayez de l'acheter comme B1 |
| 25 | Facture | L'envoi de la facture écrit au contact d'entreprise ; le lien ouvre un paiement pour la commande provisoire ; le payer crée la commande | Envoyez la facture depuis la commande provisoire ; payez avec la passerelle de test |
| 26 | La commande provisoire devient commande | La commande provisoire finalisée apparaît dans Commandes avec le numéro de bon de commande, les conditions et les prix verrouillés intacts ; l'entrée dans Commandes provisoires se ferme | Finalisez par paiement de la facture ou « Marquer comme payée » |

## E. Taxes et expédition

Quand un test de taxe échoue, pourquoi la taxe du devis ne correspond pas à la commande retrace la donnée que Shopify a lue autrement.

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 27 | Site exonéré | Le paiement de A3 n'applique aucune taxe sur la catégorie exonérée ; le numéro fiscal (numéro de TVA pour une adresse au Royaume-Uni ou dans l'UE avec Shopify Tax) est enregistré sur le site | Payez comme contact A3 ; comparez avec A1 |
| 28 | Site non exonéré | A1 est taxé au taux de l'adresse de livraison ; changer l'adresse de livraison change la taxe | Payez comme A1 vers deux adresses |
| 29 | Tarifs d'expédition B2B | Les tarifs proposés aux acheteurs B2B sont ceux prévus pour eux (un profil d'expédition B2B, ou les tarifs généraux), et un site avec adresse de livraison modifiable peut la changer | Comparez les tarifs comme A1 et comme client D2C |
| 30 | Adresse ponctuelle | Un site autorisé à saisir une adresse de livraison ponctuelle peut le faire au paiement ; un site non autorisé ne le peut pas | Basculez le réglage du site ; payez comme A1 |

## F. La couche de devis

Sautez cette section si la boutique fonctionne uniquement avec des catalogues et des commandes provisoires. Si elle utilise une application de devis ou un développement sur mesure, chaque ligne s'applique ; la check-list d'évaluation explique pourquoi chacune compte.

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 31 | Demande depuis une fiche produit | La demande d'un acheteur connecté arrive avec le produit, la variante, la quantité et l'entreprise et le site de l'acheteur ; l'acheteur reçoit un e-mail de confirmation qui arrive dans la boîte de réception, pas dans les indésirables | Faites une demande comme A1 ; vérifiez la demande et les en-têtes de l'e-mail |
| 32 | Demande depuis le panier | Un panier de plusieurs lignes devient une seule demande avec toutes les lignes | Remplissez un panier comme A1 ; demandez un devis |
| 33 | Demande d'un invité | L'e-mail invité peut demander un devis sans compte, atteindre la proposition par le lien ou le code propre à l'application, et - après création d'un compte - la voir dans celui-ci | Faites une demande comme invité ; inscrivez-vous plus tard avec le même e-mail |

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 34 | Éligibilité appliquée | Un produit exclu du devis est refusé par le serveur, pas seulement masqué | Rejouez la demande depuis l'onglet réseau du navigateur avec un identifiant de variante exclue |
| 35 | Prix de base | La proposition pour A1 part du prix de catalogue de A1 (le plus bas sur le produit en commun), pas du prix de détail ni d'un prix stocké dans l'application | Comparez le prix de départ de la proposition au test 8 |
| 36 | Ligne personnalisée | Une ligne qui n'est pas une variante peut être ajoutée avec son propre prix, son indicateur de taxe et d'expédition, et atteint la commande provisoire comme ligne personnalisée avec ces indicateurs | Ajoutez des frais de mise en route ; convertissez ; lisez la ligne de commande provisoire |
| 37 | Les versions sont immuables | L'envoi d'une proposition la fige : une proposition envoyée ne peut pas être modifiée ; une contre-offre de l'acheteur produit sa propre version, votre réponse produit la suivante, et les versions précédentes restent consignées | Envoyez, puis tentez de modifier ; contre-proposez comme acheteur, puis répondez ; lisez l'historique |
| 38 | Approbation appliquée | Un commercial qui envoie une remise au-delà de 10 % ne le peut pas : l'envoi est bloqué jusqu'à ce qu'un approbateur agisse, y compris quand l'envoi vient d'une automatisation ; le commercial ne peut pas approuver son propre devis | Envoyez comme commercial ; essayez tout envoi automatique ; essayez d'approuver comme commercial |
| 39 | Expiration | Après l'expiration d'un jour, le lien d'acceptation n'accepte plus ; l'acheteur voit que le devis a expiré | Réglez l'expiration ; attendez ou réglez l'horloge ; ouvrez le lien |
| 40 | Accepter certaines lignes | L'acheteur accepte deux lignes sur quatre ; les deux autres restent ouvertes, pas refusées ; la commande provisoire ne contient que les deux lignes acceptées à leurs prix négociés, avec les conditions de paiement de A1 et le numéro de bon de commande | Acceptez deux lignes comme A1 ; ouvrez la commande provisoire |

## G. Personnel et permissions

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 41 | Commercial restreint | Le commercial affecté à B1 ne voit que l'entreprise, les clients, les commandes et les commandes provisoires de B1 dans l'administration, et rien de l'entreprise A | Connectez-vous comme commercial ; ouvrez Entreprises, Clients, Commandes, Commandes provisoires |

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 42 | Commercial et couche de devis | La vue du commercial dans la couche de devis correspond à la restriction Shopify, ou est plus restrictive, jamais moins | Ouvrez la liste des devis comme commercial |
| 43 | Limites de personnel | Un onzième membre de l'équipe commerciale ne peut pas être affecté à un site - la limite est de 10 par site - et un même membre peut être sur plusieurs sites | Ajoutez du personnel à B1 jusqu'à la limite ; affectez aussi l'un d'eux à A1 |

## H. Boutique et thème

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 44 | Intégration d'application active | Le bouton de devis (ou tout élément de boutique d'une application) n'apparaît après l'installation qu'une fois son intégration activée dans Paramètres du thème > Intégrations d'applications ; l'interrupteur est activé dans le thème en ligne | Vérifiez l'éditeur de thème ; consultez la fiche produit |
| 45 | Mise à jour du thème | Publier le duplicata garde chaque intégration et chaque bloc d'application en fonctionnement ; rien n'a été injecté dans les fichiers du thème que le duplicata aurait perdu | Publiez le duplicata ; relancez les tests 5, 31 et 44 ; revenez en arrière |
| 46 | Mobile et sans JavaScript | Le formulaire de demande fonctionne à 390 px de large et s'envoie avec JavaScript désactivé | Utilisez un téléphone et un navigateur avec les scripts bloqués |
| 47 | Performance | Le score de performance Lighthouse de la boutique avec l'intégration activée est à moins de 10 points du score sans - la règle Built for Shopify | Lancez Lighthouse mobile sur l'accueil, une fiche produit et une collection avec les fichiers de l'application bloqués puis débloqués, en au moins cinq tours entrelacés, pondérés 17/40/43 - une seule paire reste dans le bruit d'une mesure à l'autre (méthode) |

## I. Intégrations, résilience et données

| # | TEST | RÉSULTAT ATTENDU | MARCHE À SUIVRE |
|---|---|---|---|
| 48 | Flow | Le déclencheur B2B ou celui de la couche de devis se déclenche sur l'événement et l'action Flow s'exécute (un tag, un e-mail, un message Slack) | Construisez un Flow à une étape ; provoquez l'événement |
| 49 | Webhook manqué et double conversion | Quand le point de terminaison webhook de l'application renvoie une erreur, Shopify réessaie (8 fois sur 4 heures) et l'application réconcilie quand elle se rétablit ; convertir deux fois la même acceptation coup sur coup produit une commande provisoire, pas deux | Cassez brièvement le point de terminaison sur la boutique de développement ; déclenchez deux fois une conversion |
| 50 | Désinstallation et export | L'export de la couche de devis contient chaque devis, version, approbation et message ; la désinstallation laisse intacts les produits, entreprises, catalogues, commandes provisoires et commandes ; la réinstallation dans la fenêtre documentée restaure les données de l'application | Exportez ; désinstallez ; vérifiez l'administration ; réinstallez |

## Avant la mise en ligne

- Sortez le prestataire de paiement du mode test, et supprimez ou archivez les entreprises, commandes et commandes provisoires de test.
- Si les prix sont masqués aux moteurs de recherche, relancez une dernière fois le contrôle de fuite sans être connecté, après la publication finale du thème.
- Conservez le jeu de test. Le plan est rejoué après chaque mise à jour du thème, chaque version d'API Shopify vers laquelle la couche de devis migre, et chaque Shopify Edition qui touche au B2B ; la page de référence les consigne.

QuotWay

## D'où cela vient

Cette fiche est un extrait d'un guide plus long. La version complète - avec le raisonnement, les cas limites et la configuration Shopify - est sur le blog QuotWay, et elle est tenue à jour.

**Le guide complet** www.quotway.com/fr/blog/shopify-b2b-launch-test-plan

**QuotWay** Devis B2B, négociation et approbations sur Shopify - quotway.com

**Offres** Offre Lite gratuite, sans carte - quotway.com/pricing

Conçu par EFOLI. Copiez, adaptez et partagez en interne - c'est fait pour ça.