

Favoriser l'e-commerce B2B avec le paiement différé



Porté par la rapidité, l'efficacité et une nouvelle génération d'acheteurs centrés sur le web, le monde des affaires accélère son engagement envers le commerce électronique. 35 % des achats des grandes et moyennes entreprises sont d'ores et déjà effectués en ligne, et les dépenses mondiales en B2B via les canaux numériques devraient augmenter de 12 à 15% par an au cours des trois prochaines années.¹

Pour maximiser cette opportunité, les commerçants doivent être en mesure d'attirer les acheteurs en ligne en proposant des paiements différés, caractérisant le commerce B2B depuis des siècles. En proposant ces conditions de paiement (par exemple 30, 60 ou 90 jours), ou des paiements échelonnés, les commerçants peuvent s'attendre à une augmentation des taux de conversion, des paniers plus remplis et davantage de clients fidèles. Mais pour y parvenir, ils doivent être sûrs de ne pas exposer leurs bilans et flux de trésorerie au risque d'impayés, surtout lorsque de nombreuses commandes en ligne proviennent de nouveaux clients et de territoires inconnus.

Allianz Trade relève ce défi avec **Allianz Trade pay**. En effectuant des évaluations instantanées de la solvabilité de vos acheteurs en ligne au moment du paiement, vous obtenez des décisions de souscription en temps réel pour chaque transaction. Soutenue par notre API Allianz Trade Pay, la solution s'intègre parfaitement, que ce soit directement ou via la fonctionnalité de paiement différé de votre fournisseur de plateforme B2B, protégeant ainsi votre trésorerie contre le risque d'impayés tout en ouvrant de nouvelles opportunités de revenus.

LE B2B PASSE EN LIGNE RAPIDEMENT

30tn €
2024

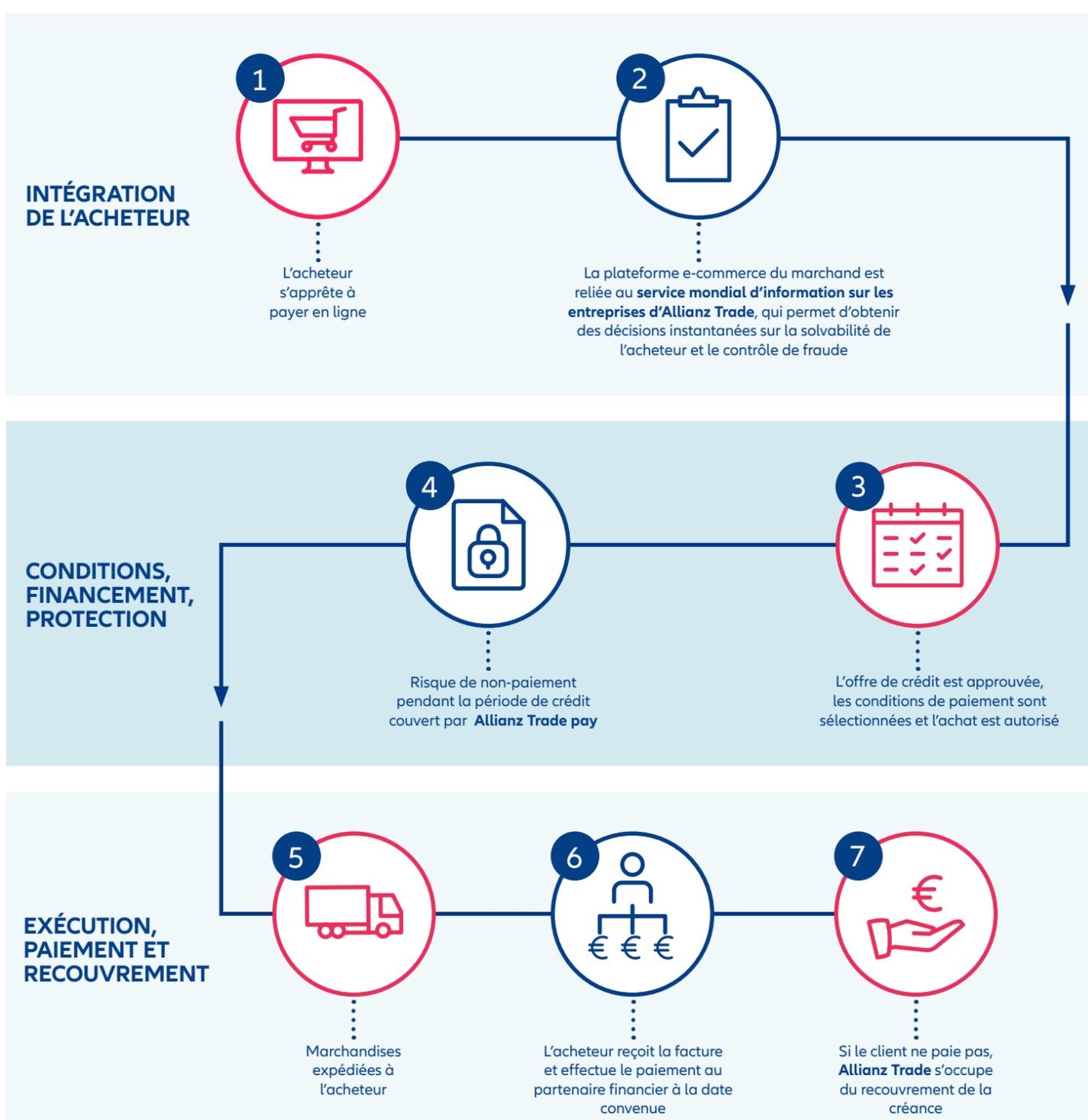
46tn €
2028

67tn €
2032

Croissance du e-commerce B2B (volume brut de marchandises)

L'anatomie du paiement en ligne B2B

Comment les e-commerçants peuvent offrir des conditions de paiement à leurs acheteurs tout en s'assurant d'être payés à temps.



Possibilité pour les e-commerçants de proposer un financement via un fournisseur de plateforme BNPL, un partenaire bancaire international ou directement.

LES ENTREPRISES AUGMENTENT LEURS DÉPENSES EN LIGNE

2/3

Proportion de décideurs d'entreprise prêts à dépenser plus de 47 000 € via des interactions en ligne ou à distance.²

AUGMENTATION DU TAUX DE CONVERSION

35%

Augmentation moyenne des transactions B2B lorsque des conditions de paiement sont proposées au moment du paiement.³

SAVOIR À QUELS ACHETEURS FAIRE CONFIANCE

90%

Taux d'approbation des acheteurs en ligne pour les conditions de paiement (via les contrôles de solvabilité mondiaux d'Allianz Trade).³



Pour découvrir comment votre entreprise peut participer à la révolution des conditions de paiement B2B en ligne, tout en se protégeant des impayés, contactez votre équipe Allianz Trade : contact.ecommerce@allianz-trade.com

Sources: 1. Prévisions d'Allianz Trade (basées sur les données de Statista, Bloomberg, du FMI, de World Payments Report, JP Morgan Chase, et de l'OCDE); 2. La nouvelle équation de croissance B2B, McKinsey & Co; 3. Two Inc/Allianz Trade.