

Un mode de paiement qui en vaut la peine :

Quatre avantages que les fournisseurs peuvent tirer des cartes de paiement commerciales

Tout comme les consommateurs, les fournisseurs et les acheteurs du domaine interentreprises cherchent des solutions de paiement souples et variées.

Malgré que de nombreuses entreprises offrent des produits et des services du 21^e siècle à des clients du 21^e siècle, elles utilisent toujours des solutions de paiement du siècle dernier, comme l'argent comptant, les transferts bancaires ou les chèques.

Les idées erronées à propos des solutions de paiement plus modernes, comme les cartes de paiement commerciales physiques et virtuelles, constituent l'une des raisons qui poussent les gens à continuer à utiliser ces modes de paiement traditionnels, lents et souvent risqués. Malheureusement, en croyant à ses mythes, de nombreuses entreprises ratent l'occasion d'utiliser des processus plus faciles, d'améliorer leurs fonds de roulement, de réduire les risques et d'augmenter le nombre d'occasions de vente.

TROIS IDÉES FAUSSES RÉPANDUES SUR LES CARTES DE PAIEMENT COMMERCIALES

MYTHE Le traitement des cartes de paiement commerciales est plus dispendieux.

FAIT De nombreux fournisseurs croient, à tort, que peu de frais, voire aucuns, sont associés au traitement des paiements par chèque et par transfert électronique de fonds (TEF). Ils assument aussi que les coûts relatifs à l'acceptation des cartes de paiement commerciales ne présentent aucune option. En réalité, des frais et des coûts d'exploitation sont associés à l'acceptation des paiements par chèque et par TEF. De plus, de nombreux fournisseur ignorent que les coûts relatifs à l'acceptation des cartes de paiement commerciales peuvent être diminués en s'associant à un partenaire, comme Moneris, qui peut faciliter le transfert des données détaillées requises pour avoir accès à des taux préférentiels. De plus, les coûts relatifs à l'acceptation des cartes de paiement commerciales peuvent être facilement compensés par la réduction d'une mauvaise dette, l'amélioration de l'efficacité du rapprochement des comptes, et la hausse potentielle de revenus grâce aux clients cherchant à payer au moyen de ce type de carte.

MYTHE Les clients de la sphère interentreprises sont satisfaits de l'utilisation des modes de paiement traditionnels. Il n'y a aucune demande pour les cartes de paiement commerciales.

FAIT Les acheteurs interentreprises veulent de plus en plus payer de façon numérique. Bien que 50 % des transactions interentreprises sont actuellement payées par chèque, ce volume est à la baisse. Entre-temps, le volume d'utilisation des TEF et des cartes de paiement commerciales augmente de façon constante. Cette tendance ne s'arrêtera pas là*.

* « Le système de paiements au Canada – Préparé pour le Groupe de travail sur l'examen du système de paiements », Deloitte & Touche LLP (septembre 2010); Statistiques annuelles 2012-2014 de l'Association canadienne des paiements; *Statistics on payment, clearing and settlement systems in the CPMI countries, Canada – Figures for 2014, December 2015* de la Bank of International Settlements. Remarque : les données et les hypothèses proviennent de plusieurs sources, et sont présentées uniquement à titre informatif. Elles ne servent en aucun cas à offrir des conseils financiers, de marketing ou d'affaires personnalisés.

MYTHE Accepter les cartes de paiement commerciales est compliqué.

FAIT Bien qu'offrir aux acheteurs de payer au moyen d'une carte de paiement commerciale peut nécessiter de modifier certains processus du service des comptes clients qui sont conçus pour l'acceptation des chèques, s'associer à un partenaire comme Moneris, qui offre des technologies de pointe, aidera à faciliter les processus et à rendre votre entreprise prête pour les affaires.

QUATRE AVANTAGES POUR LES FOURNISSEURS

En sachant qu'il s'agit de mythes, de quels avantages les fournisseurs peuvent-ils profiter en acceptant les cartes de paiement commerciales?

1 Réception plus rapide des paiements

Les paiements par chèque traditionnel peuvent prendre 60 jours à traiter, en fonction des modalités de paiement typiques. Les paiements par cartes de paiement commerciales, quant à eux, sont généralement approuvés en un à trois jours ouvrables. Ce processus rapide améliore le flux de trésorerie des fournisseurs en tirant profit de la valeur temps de l'argent ainsi qu'en réduisant le délai moyen de recouvrement des créances clients. Le fournisseur peut donc utiliser son argent plus rapidement dans le cadre de ses activités quotidiennes.

2 Amélioration des processus

L'un des plus importants avantages des cartes de paiement commerciales est qu'elles permettent aux fournisseurs d'éliminer les processus coûteux. Les ressources sont conservées en abandonnant les vérifications d'antécédents des nouveaux clients. De plus, le nombre d'erreurs de traitement est réduit, et le rapprochement manuel des chèques ainsi que l'envoi postal des chèques ne sont plus requis. De plus, les complications et les risques relatifs à l'acceptation des paiements à la livraison disparaissent. L'automatisation et les rapports associés à l'acceptation des paiements par cartes commerciales aident à améliorer le rapprochement des processus des comptes clients et à faciliter le recouvrement des fonds.

3 Réduction des risques

Les fournisseurs ont beaucoup de préoccupations, mais ils n'ont plus à s'en soucier lorsqu'ils acceptent les paiements par cartes de paiement commerciales. Contrairement à la gestion des chèques, qui peut prendre beaucoup de temps et qui comporte d'importantes incertitudes, les cartes de paiement commerciales réduisent les risques de non-paiement ou de fonds insuffisants : si la carte est acceptée, le fournisseur est payé. Les fournisseurs n'ont plus besoin d'accorder du crédit à des clients potentiellement risqués, ce qui signifie qu'ils diminuent les risques associés au recouvrement des fonds.

4 Augmentation du nombre d'occasions de vente

Accepter les paiements par cartes de paiement commerciales n'est pas seulement une façon intelligente de traiter ses transactions, cela peut aussi augmenter les revenus d'un fournisseur. En raison des limites de crédit pouvant être plus élevées, il est possible que les volumes et la fréquence d'achat d'un acheteur augmentent. Grâce à la hausse des demandes de paiement par cartes de paiement commerciales des acheteurs, accepter ce mode de paiement abolit les barrières des acheteurs qui souhaitent payer de cette façon, augmentant ainsi leur satisfaction

et réduisant le taux de roulement d'acheteurs. L'acceptation de ce mode de paiement augmente aussi la probabilité d'être sélectionné dans le cadre d'un processus d'appel de propositions, car de nombreux appels de propositions exigent l'utilisation d'une carte de paiement commerciale.

QU'EN EST-IL DES ACHETEURS?

Les cartes de paiement commerciales offrent de nombreux avantages à toutes les parties du monde interentreprises.

Les cartes de paiement commerciales peuvent offrir d'importants avantages aux acheteurs, et c'est pourquoi ils influencent les fournisseurs à faire évoluer et à modifier leurs façons de voir les paiements. Voici quelques avantages offerts aux acheteurs :

Options de paiement améliorées

En payant à l'aide d'une carte commerciale, les acheteurs peuvent potentiellement améliorer leur flux de trésorerie grâce à la prolongation des délais moyens de règlement.

Processus simplifiés

Tout comme les fournisseurs, les acheteurs peuvent tirer profit de l'économie de temps et de la réduction des complications associées au processus d'approbation du crédit en utilisant une carte de paiement commerciale. De plus, ils peuvent améliorer les processus associés aux comptes fournisseurs en éliminant les délais et les risques relatifs à l'émission, à la livraison et au traitement des chèques.

Augmentation de la valeur du programme de carte commerciale

Les titulaires de cartes de paiement commerciales obtiennent souvent des points, des remises en argent ou d'autres avantages en fonction de leur utilisation de la carte.

En raison de tous les avantages offerts aux fournisseurs et aux acheteurs, il est logique de tirer profit de la valeur de ce mode de paiement. Moneris offre les solutions idéales aux fournisseurs pour les aider à recevoir leurs paiements plus rapidement, à améliorer leurs processus, à réduire les risques, et à augmenter leurs occasions de vente.

MDMONERIS et MONERIS & dessin sont des marques de commerce déposées de Corporation Solutions Moneris.

Pour en savoir plus au sujet des avantages des cartes de paiement commerciales et de la façon dont elles peuvent aider votre entreprise à profiter de vraies retombées d'affaires, contactez-nous aujourd'hui.

COMPOSEZ LE
1-866-943-8929

ÉCRIVEZ À
b2b@moneris.com

Moneris 