



SSP

SSPCollect
— Your payments, our matter —



Allianz
Trade

Webinar

B2B et B2C quand les moyens de paiements
et risques convergent

23 Novembre 2022

Rappel des bonnes pratiques pour la tenue des réunions à distance



Coupez votre micro (sur votre ordinateur et/ou téléphone) pour éviter les bruits parasites



Utilisez la fonction « Chat » pendant la session pour partager vos remarques et poser vos questions. Elles seront ensuite reprises par le modérateur et transmises aux intervenants



En fin de présentation, lorsque la session questions/réponses sera ouverte, **vous pourrez rouvrir vos micros. Annoncez votre prénom et nom** lorsque vous intervenez

Présentation des intervenants



Gilles Abitbol

Chargé des Partenariats et
Projets Digitaux - Allianz Trade



Bertrand Pineau

Délégué général - Mercatel



Mehdi Tazi

Directeur Commercial et Marketing
Score Secure Payment



Yann Duchemin

Directeur Général - SSPCollect

MODERATEURS



Bertrand PINEAU
Délégué Général
Mercatel



Charlotte PAGOT
Chef de projet
Mercatel

Introduction

L'évolution des usages achats et de paiement dans le B2C et B2B?



Quand le B2C inspire le B2B ?

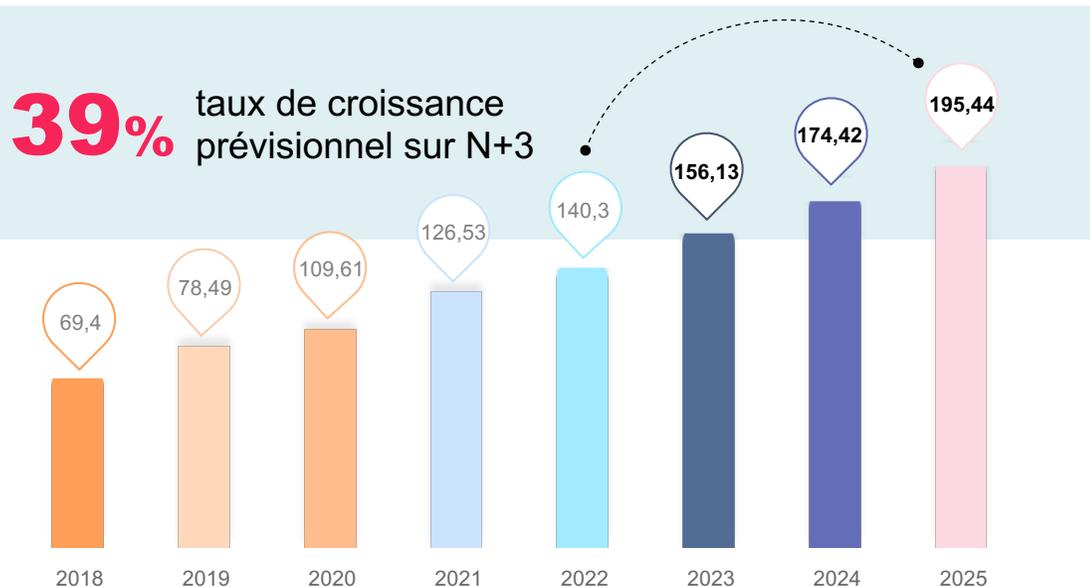


1. QUAND LE B2C INSPIRE LE B2B ?

E-Commerce BtoB: un marché en pleine évolution.

Marché en chiffre

**ESTIMATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES
DU E-COMMERCE B2B DES BIENS
PHYSIQUES EN FRANCE**
(EN MILLIARDS D'EUROS)

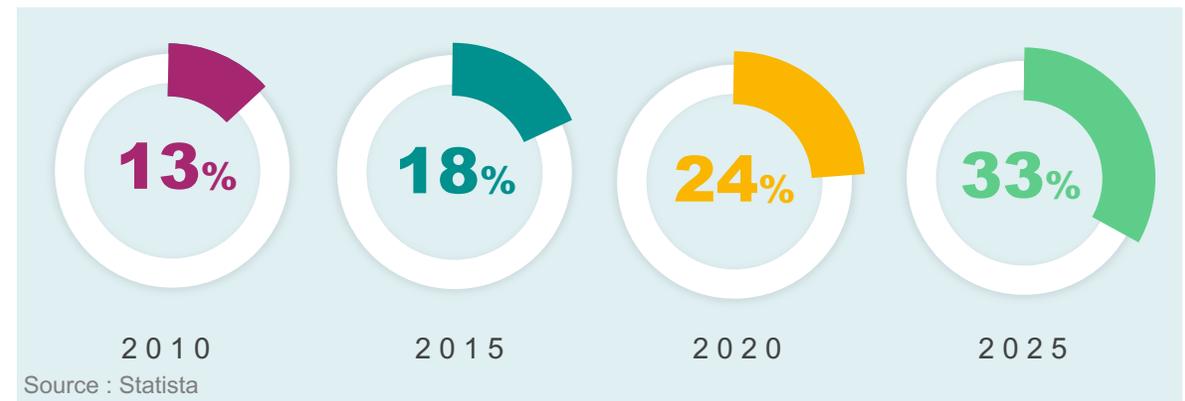


Source : Statista

Part des achats ventes B2B

**EVOLUTION DE LA PART DES ACHATS
EN LIGNE DANS LES VENTES B2B EN
FRANCE DE 2010 À 2020**
(PRÉVISION 2025).

36% de croissance en moyenne tous les 5 ans



E-Commerce BtoB: un marché plus important.

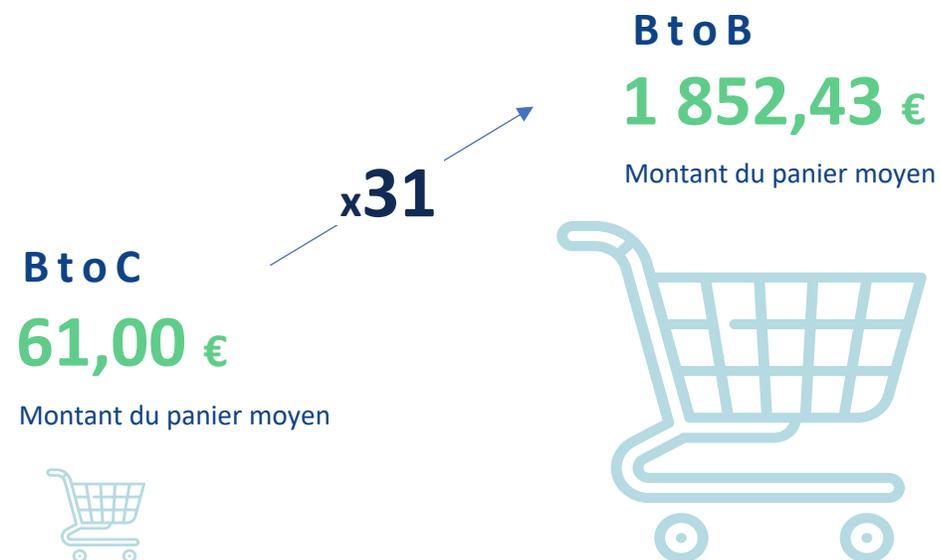


Taille du marché



E-commerce **BtoB** **1,5x** plus important que le E-commerce **BtoC**

Panier moyen d'achat



Le **panier moyen** de la vente en ligne en **BtoB** est **31 fois supérieur** à celui du **BtoC**.

Les attentes des consommateurs.



Que l'on soit en relation BtoC ou BtoB, les acheteurs ont des comportements et des attentes assez proches :



1
La disponibilité en stock



2
Le prix



3
La possibilité de passer commande en ligne facilement



Le saviez-vous ?

Selon McKinsey, 96% des entreprises BtoB prévoient, à court terme, de modifier leur stratégie et d'augmenter leurs investissements sur les canaux de vente digitaux. Cet essor est tel que l'investissement dans une plateforme e-commerce BtoB devient un enjeu de conservation de parts de marché quasi incontournable.

Différences majeures entre le BtoC et le BtoB.

B to C

Prix fixes

Paiement plusieurs fois

Paiement : Paypal, Apple pay,
Google pay

L'acheteur et le payeur sont la
même personne

Achats majoritairement réalisé à
partir d'un smartphone



B to B

Prix dynamiques

Paiement différé

Paiement : Virement bancaire

L'acheteur, le valideur et le payeur sont
souvent trois personnes différentes

Achats majoritairement réalisé à partir
d'un ordinateur

Risques E-commerce BtoB

Risque d'insolvabilité

L'e-commerce génère un risque client spécifique, qui se manifeste principalement sous **deux formes**

Risque de fraude

Les risques en e-commerce :

Clients variés
lointains et plus
internationaux

Clients inconnus,
moins transparents,
moins d'informations

Interactions
virtuelles, rarement
physiques

Clients plus volatils
qui comparent et
exigent de
l'instantanéité

Risque de cyber-
fraudes et de
cyberattaques

Risque de non-
conformité
réglementaire
(DSP2, KYC/KYB)

Risques paiement E-commerce et en magasin dans le BtoC

Risque de fraude



Risque d'impayés

Respect RGDP

Risque de cyber-
fraudes

Clients exigent de
l'instantanéité

Interactions
virtuelles et
physiques

Conjoncture
économique

2. COMMENT ASSURER SES TRANSACTIONS EN TOUTE SECURITÉ?

Solutions de paiement pour réduire les risques d'impayés ?

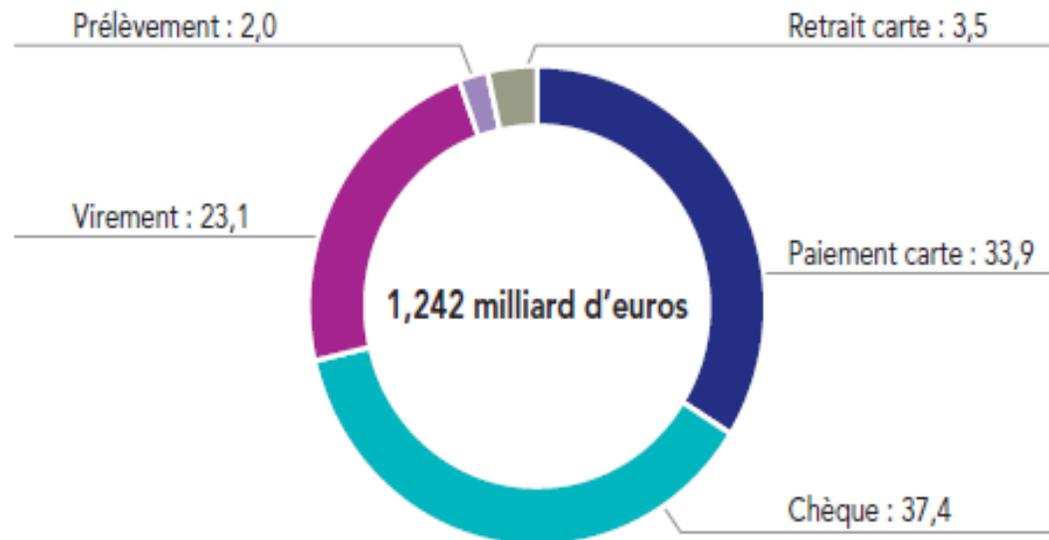


Mehdi Tazi

Directeur Commercial et Marketing
Score Secure Payment

Risque, fraude et délais de paiement impacts business

Répartition de la fraude en montant (en %) par moyens de paiement



Source : Observatoire de la sécurité des moyens de paiement. 2021

Délais moyens sur les retards de paiement en augmentation depuis la crise sanitaire

14,4 jours de CA

(+ 3 jours entre le 1er et le 3ème trimestre 2020)



Manque à gagner dû aux retards de paiement pour les PME avant la crise sanitaire

19 Milliards € de coût de trésorerie



Source : Banque de France



+30 ans d'expertise dans la garantie et la sécurisation des paiements

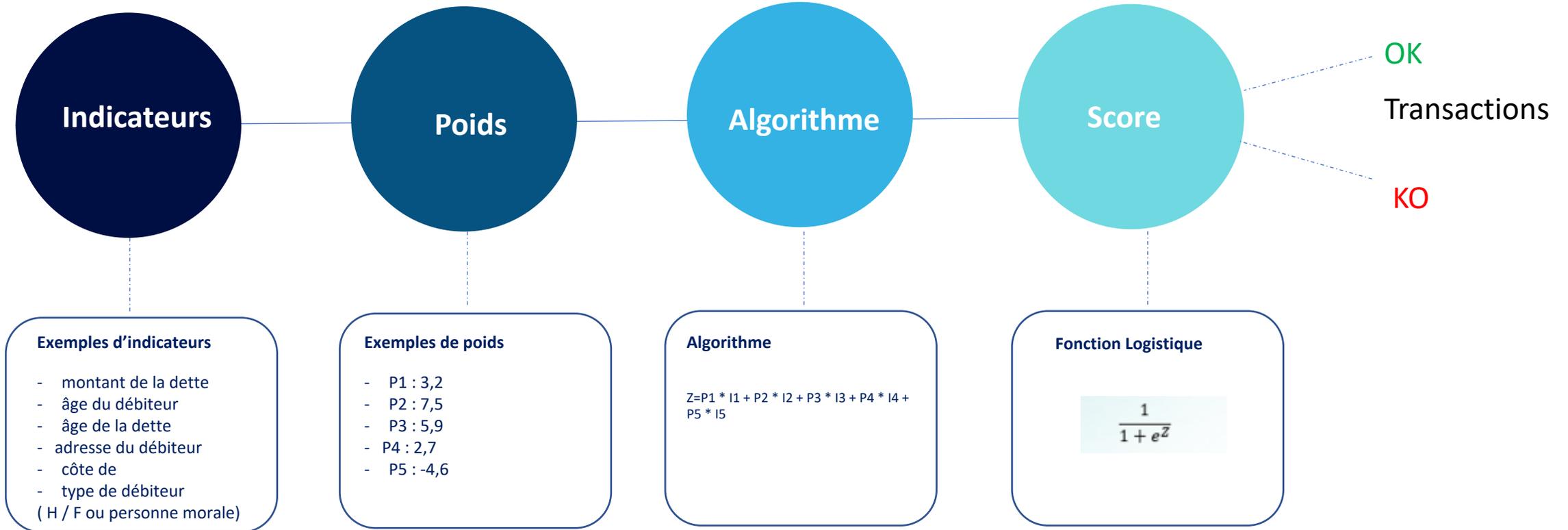
ORDER TO CASH



Un savoir-faire sur toute la chaîne du paiement

Comment se prémunir contre le risque de fraude ?

Un scoring 3.0 qui utilise le Big Data et le machine learning pour identifier au mieux le risque de fraude.



Exemples d'indicateurs

- montant de la dette
- âge du débiteur
- âge de la dette
- adresse du débiteur
- côte de
- type de débiteur (H / F ou personne morale)

Exemples de poids

- P1 : 3,2
- P2 : 7,5
- P3 : 5,9
- P4 : 2,7
- P5 : -4,6

Algorithme

$$Z = P1 * I1 + P2 * I2 + P3 * I3 + P4 * I4 + P5 * I5$$

Fonction Logistique

$$\frac{1}{1 + e^Z}$$

Règles anti-fraude

250 variables
80 critères

Base de données interne

Débiteurs mutualisée
14 000 commerçants

Règles métiers

Encours, vélocité,
montant min/max...

Base de données externes

Un large catalogue de **moyens de paiement** Soyez **garantis** d'être payé !

PAIEMENT IMMÉDIAT

- Carte bancaire
- Solution de paiement de compte à compte
 -  
 - **Virement initié** : idéal pour les montants élevés / paiement irrévocable / sans saisie de coordonnées bancaires
 - **Prélèvement** : mandat digitalisé
- **Paiement par chèque garanti**
Vos impayés sont 100% remboursés

PAIEMENT FRACTIONNÉ

- **Paiement en plusieurs fois financé**
 - Paiement X3 X4 par carte bancaire BtoC



- Paiement en plusieurs fois de compte à compte BtoB

SAFEDEBIT
PRO

- **Paiement en cinématique mixte**
Faites un virement pour le premier règlement et les prochains en plusieurs prélèvements. Autorisation de prélèvement automatisé.
- **Paiement par chèque garanti**
Vos impayés sont 100% remboursés

PAIEMENT DIFFÉRÉ

- **Paiement par prélèvement garanti**
Jusqu'à 90 jours de différé possible (15j,30j,60j,90j) (B2B 60j)

- **Paiement par chèque garanti**
Vos impayés sont 100% remboursés



Le paiement en plusieurs fois un déclencheur d'achats

B2B

SAFEDEBIT PRO

Solution de financement pour le B2B

Offrez à vos clients la possibilité de payer en plusieurs fois ou en différé et recevez un **avance de fonds**

PAIEMENT EN 1 FOIS

Différé à
30 jours ou
60 jours

PAIEMENT EN 3 FOIS

Prélèvements
1^{er} paiement à 30 j
2^{ème} paiement à 60 j
3^{ème} paiement à 90 j

PAIEMENT EN 4 FOIS

Virement +Prélèvements
1^{er} paiement à j
2^{ème} paiement à 30 j
3^{ème} paiement à 60 j
4^{ème} paiement à 90 j

B2C

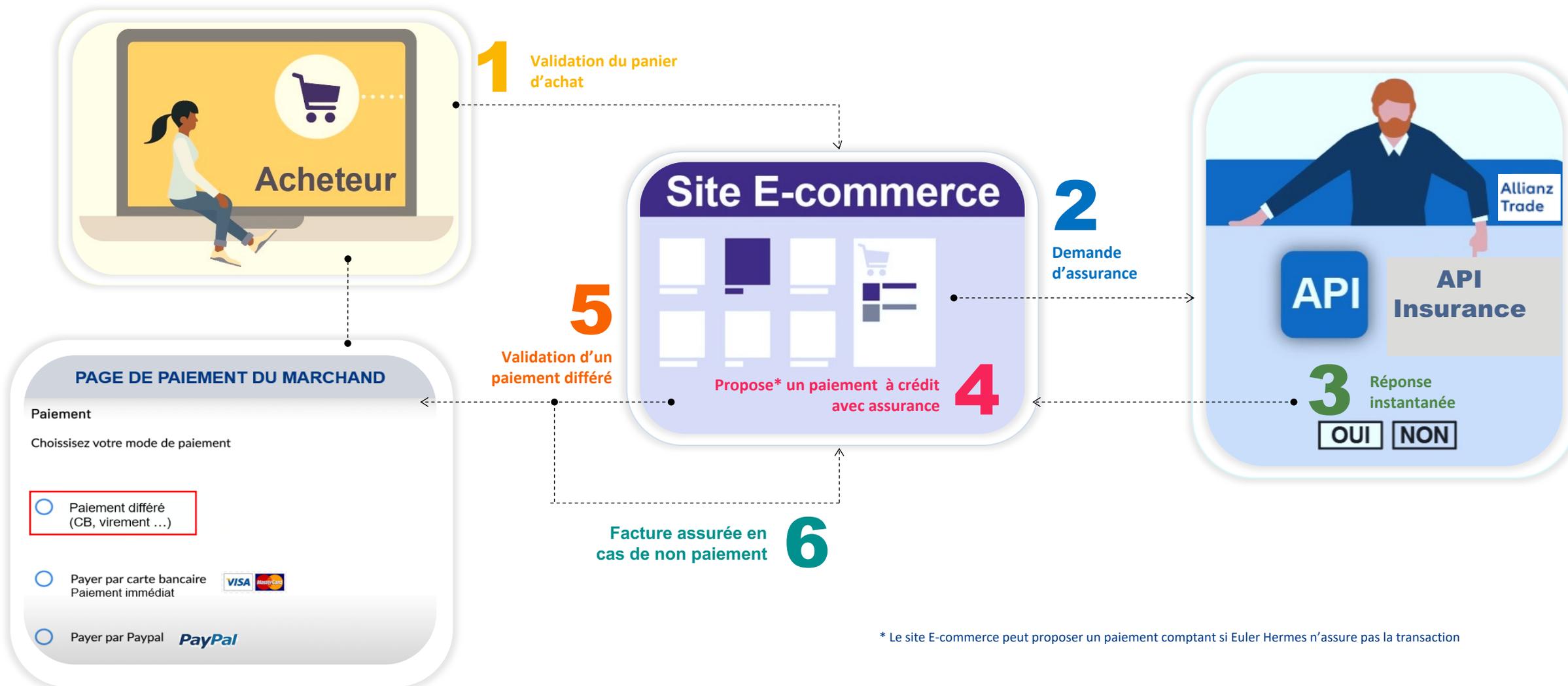


Paiement X3 X4 par carte bancaire

- **Trésorerie sécurisée** : Intégralité des fonds versés sous 4 jours par SSP
- **Booster le chiffre d'affaires** : générateur d'une hausse du panier moyen
- **Garantie contre la fraude et le risque d'impayé** : Oney prend en charge 100% du risque client
- **Un gain de temps** : Le client est autonome pour réaliser son paiement

PAS DE GESTION DES IMPAYES

Modèle d'assurance-crédit embarqué sur les sites ecommerce.



3. EN CAS D'IMPAYÉS, COMMENT GÉRER LE RECOUVREMENT

Comment optimiser le recouvrement ?



Yann Duchemin

Directeur Général - SSPCollect

2021 NAISSANCE DE SSPCOLLECT



NOS SOLUTIONS S'ARTICULENT AUTOUR DE 2 PRINCIPES

NOUS AGISSONS EN VOTRE NOM

COLLECTEL

- ▶ Relance de factures, gestion du poste client;
- ▶ Gestion des litiges;


chequeeasy

- ▶ Encaissement de chèques pour votre compte. Contrôle et lettrage

NOUS AGISSONS EN NOTRE NOM

SOFTCOLLECT

- ▶ Relance de factures par courriers précontentieux;

**Recouvrement
amiable**

- ▶ Scénarii de recouvrement en fonction du type d'impayé (mail, SMS, courrier)

**Recouvrement
Judiciaire**

- ▶ Dépôt d'IP ou assignation par voie d'avocat;
- ▶ Pilotage de l'exécution forcée par huissier;

**Recouvrement
international**

- ▶ Recouvrement amiable et judiciaire avec notre réseau international Sekundi.



LE TEMPS EST L'ENNEMI DU RECOUVREMENT

AGIR VITE ET EFFICACEMENT

Choisir les bons
moyens de paiement



Relancer et recouvrer
rapidement



ACCÉLÉRER VOS ENCAISSEMENTS ET
RÉDUISER VOTRE ENCOURS CLIENT

ESSENTIEL

ENVOYER UN LIEN DE PAIEMENT

PROPOSER PLUSIEURS MODALITÉS DE PAIEMENT

Payer maintenant, en plusieurs fois et plus tard

PROPOSER PLUSIEURS MOYENS DE PAIEMENT

Carte bancaire, initiation de virement, prélèvement et chèque

SSP



Relance Commerciale en votre nom (Collectel)
Recouvrement amiable
Recouvrement Judiciaire (France et international)

SSPCollect
— Your payments, our matter —

GARANTISSEZ ET SÉCURISEZ VOS
PAIEMENTS

SÉRÉNITÉ

OFFRE ESSENTIEL

+ GARANTIE SUR LES PRÉLÈVEMENTS ET LES CHÈQUES EN
CAS D'IMPAYÉS VOUS ÊTES REMBOURSÉS À 100%

SSP



Relance Commerciale en votre nom (Collectel)
Recouvrement amiable
Recouvrement Judiciaire (France et international)

SSPCollect
— Your payments, our matter —

LIBÉREZ VOUS DE L'ENCOURS CLIENT ET AUGMENTEZ VOTRE TRÉSORERIE

Comment ça marche ?

- Envoyez vos fichiers à relancer
- Nous **appelons en votre nom** vos clients
- Nous **identifions les motifs générateurs** du non paiement
- Nous obtenons un **engagement de paiement**
- Vous **recevez directement** les **règlements chez vous** ou les actions à effectuer pour débloquer la situation

Vos bénéfices

01

Accélérez vos règlements pour améliorer votre trésorerie

02

Gardez une excellente relation commerciale avec votre client

03

Identifiez exactement quand, comment et quels montants vont être réglés

04

Aucun honoraire sur les sommes encaissées, facturation au contact abouti



Rien ne sert de courir, il faut partir à point...

L'AI VIA LE SCORING DÉBITEUR

QUOI ?

Augmenter la performance du recouvrement pour nos clients. On parle de **vitesse** et de **taux** d'encaissement sur un portefeuille de créances donné.

COMMENT ?

Grâce à une matrice de score des comportements payeurs qui notera le **potentiel taux payeur** du binôme débiteur – impayé

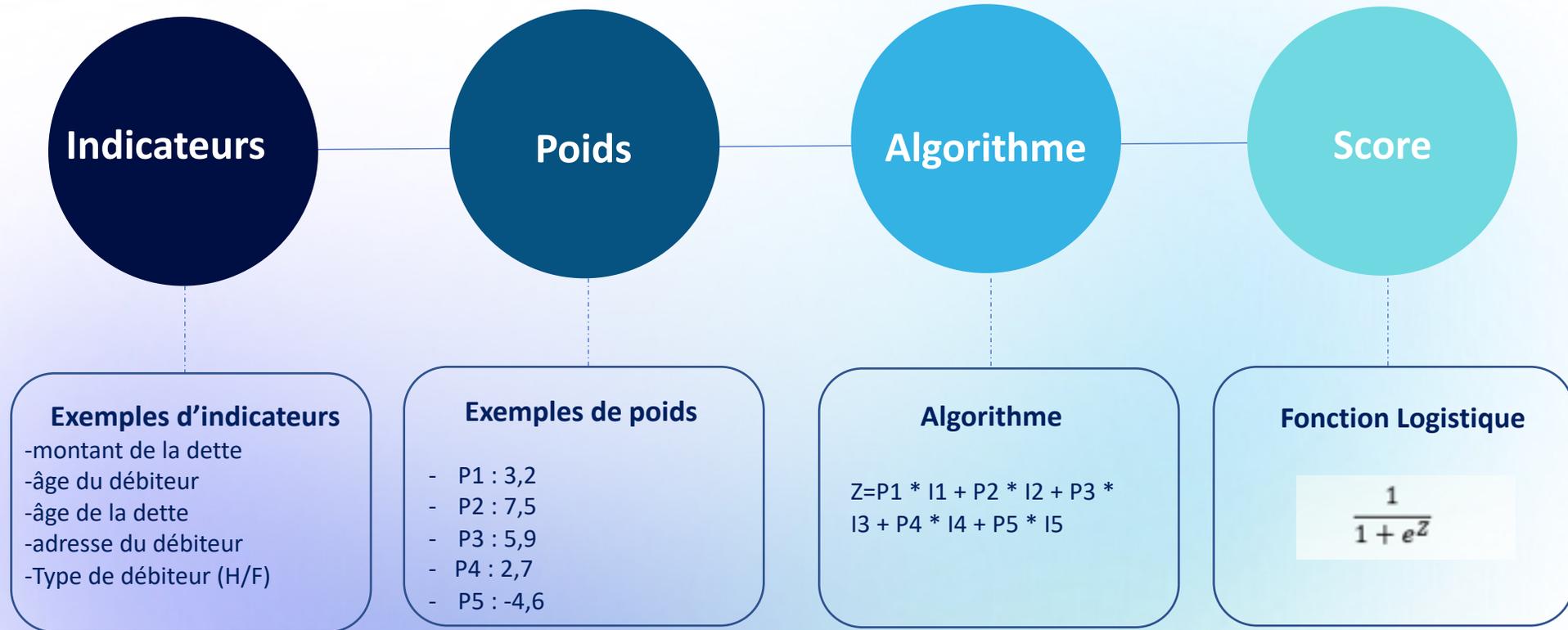
QUAND ?

Dès la réception du dossier au sein de nos services. Le scoring, au même titre que l'enrichissement de données* est la **première étape** que nous réalisons.

Le scoring débiteur nous permet de différencier nos scénarii de recouvrement en fonction de la nature du mauvais payeur :
C'est le principe de **l'Intelligence Artificielle (AI)**

* RNVP, Charade, n° téléphone,...

LE SCORING : MÉTHODOLOGIE DE CONSTRUCTION

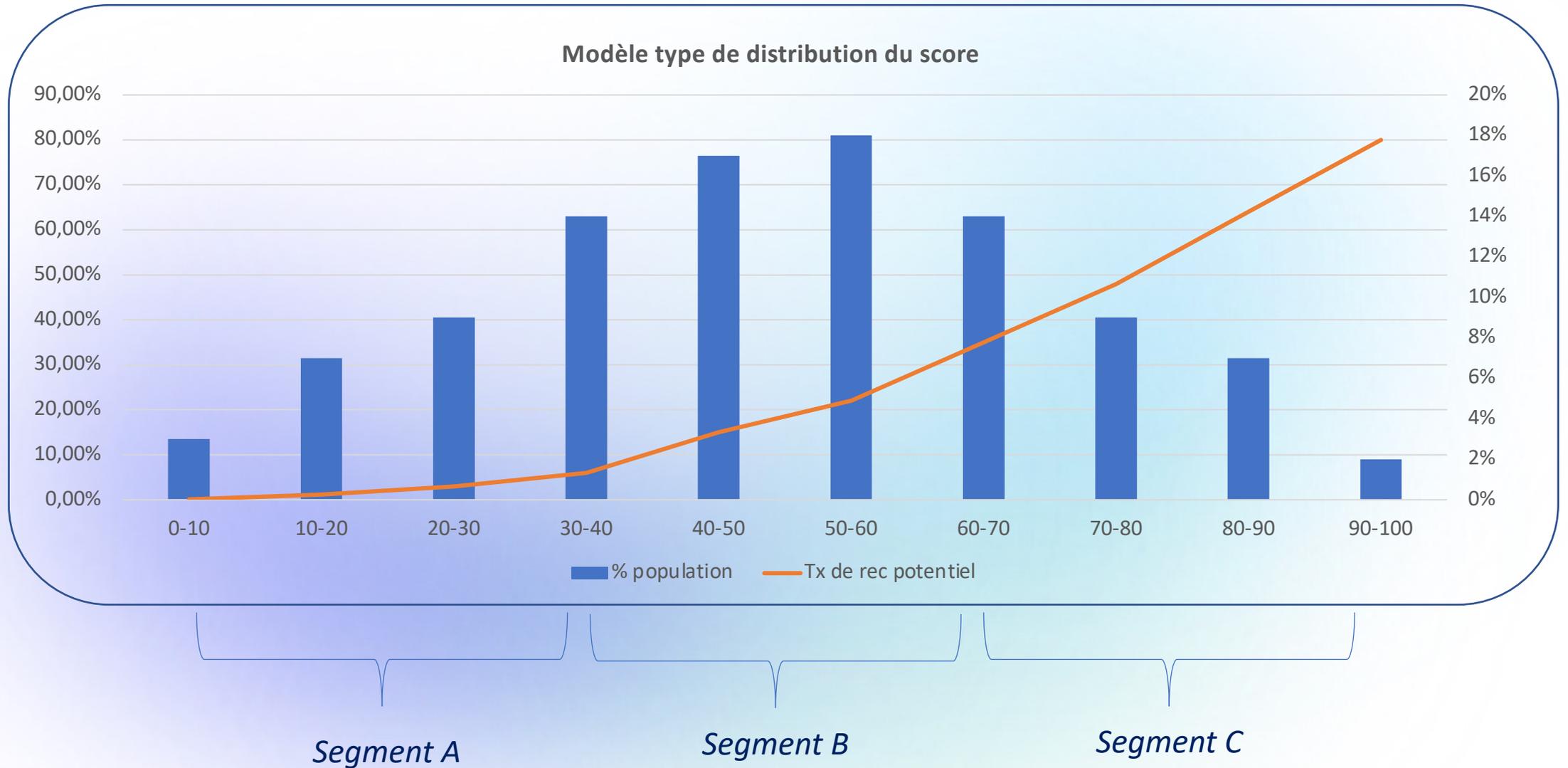


Notre algorithme exploite des indicateurs qui possèdent chacun un poids.
Pour chaque couple *débiteur-impayé*, **un score est calculé** via fonction mathématique.

Notre scoring est en perpétuel évolution, on parle de **Machine Learning** :

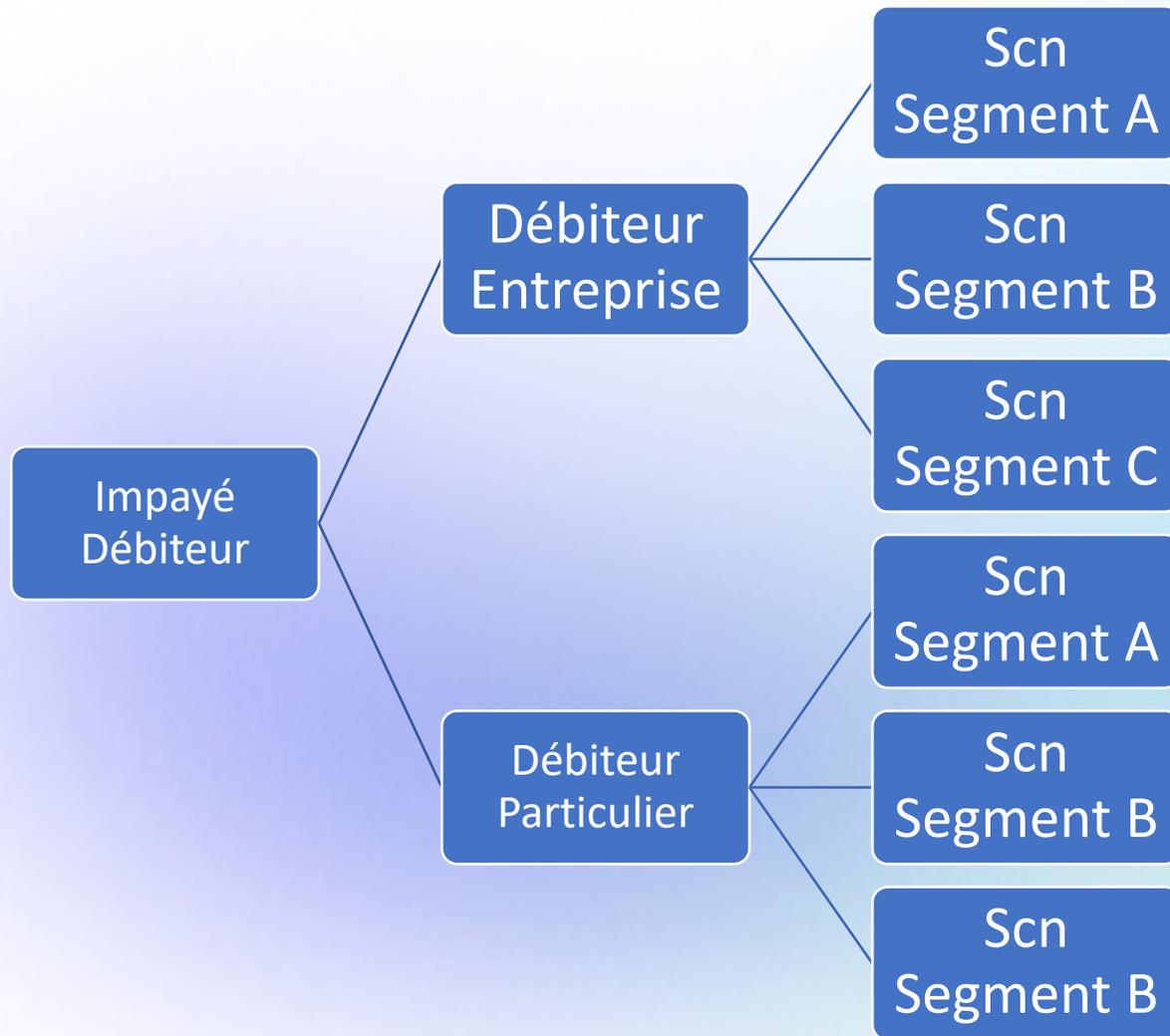
- Le flux de production entraîne la machine à apprendre le comportement des impayés.
- Cette procédure d'apprentissage recalcul les poids qui permettront de répondre chaque indicateur.

LE SCORING DÉBITEUR : INTERPRÉTATION



Le scoring débiteur de SSPCollect est issue de l'expérience et du savoir faire des data scientistes de SSP.
En 2021, nous avons traité **6,3 Millions de transactions de paiement**, pour **2,7 millions de porteurs uniques**

LE SCORING DÉBITEUR MOTEUR DES ARBRES DE DÉCISION



- L'approche décisionnelle est la même en B2B et B2C
- Les modèles sont construits de la même façon mais sont évidemment différents
- Une approche champion / Challenger peut également être associée

EN CONCLUSION



Plus nous intervenons tôt, plus le taux d'encaissement sera
i t et rapide.

La facture électronique associée à un lien de
paiement élargit le champs des possibles.

La garantie de paiement SSP associée à Collectel
est une réponse innovante et performante.



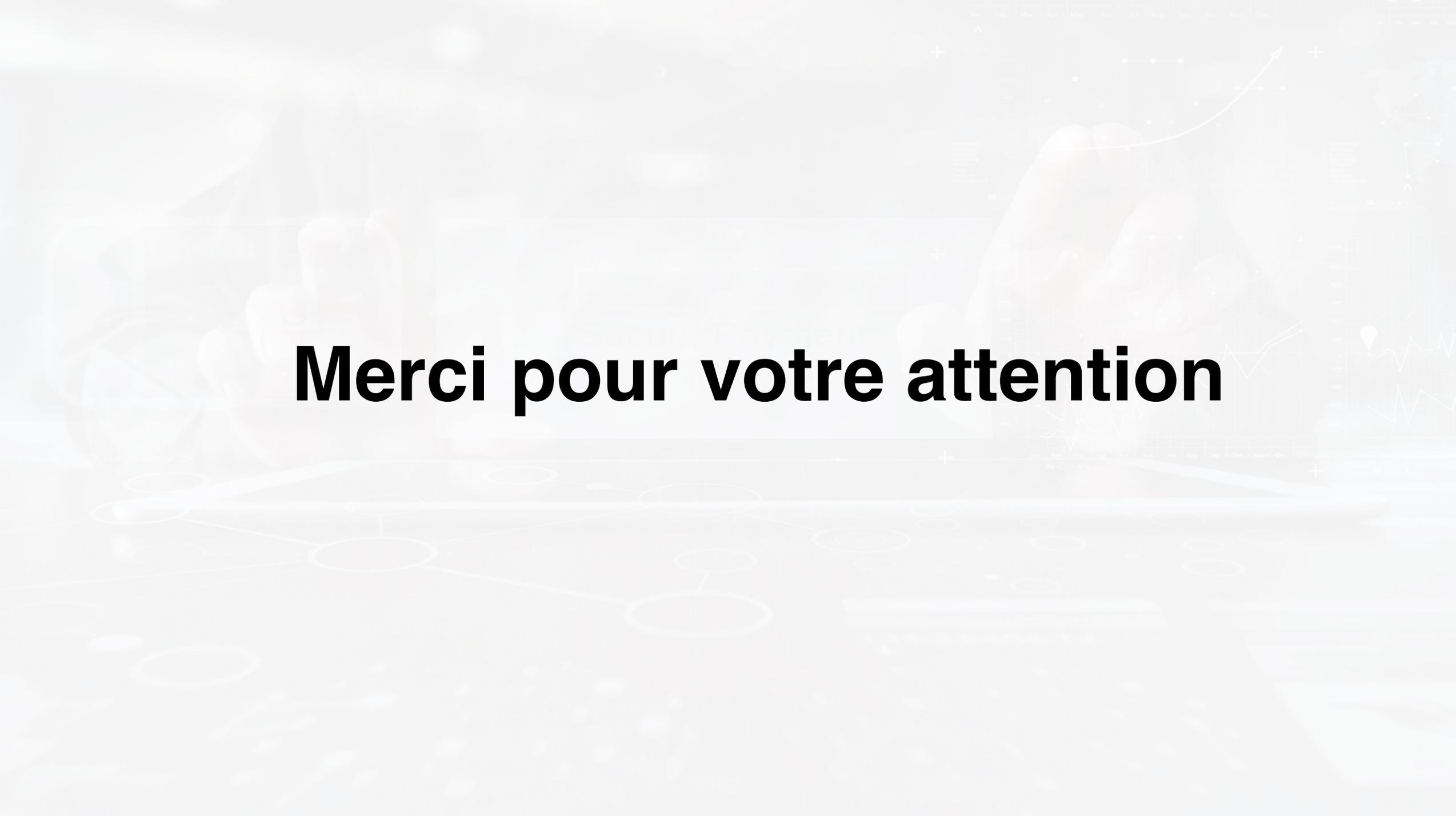
Dans l'hypothèse d'un recouvrement sur
plusieurs semaines, ou plusieurs mois, après
la date d'échéance, l'utilisation du scoring
débitteur est une approche pertinente qui
permet une certaine prédictibilité des
performances.



Que cela soit en B2B ou B2C,

Le temps est l'ennemi du recouvrement

Rien ne sert de courir, il faut partir à point



Merci pour votre attention

Questions - Réponses

Secure Payment

