

DJUST.

# L'avenir des paiements B2B : optimiser la performance commerciale



# Sommaire

## Chapitre 1.

Le paysage des paiements B2B en 2025

4

## Chapitre 2.

Le coût réel de l'inefficacité

6

## Chapitre 3.

À quoi ressemble une plateforme de paiement B2B moderne

8

## Chapitre 4.

Du paiement au rapprochement : un parcours entièrement intégré

12

## Chapitre 5.

Étude de cas : une marque B2B qui a révolutionné les paiements avec DJUST

16

## Chapitre 6.

Construire l'avenir : quelle est la prochaine étape pour les paiements B2B ?

19

## Conclusion.

L'argument commercial en faveur des paiements B2B modernes

22

# DJUST.

**Les paiements B2B sont en pleine mutation. Pendant des décennies, le secteur s'est appuyé sur les chèques papier, la facturation manuelle et des systèmes déconnectés, qui génèrent des frictions et augmentent les coûts. Mais cela est en train de changer rapidement. Les attentes croissantes des acheteurs et les nouvelles technologies révolutionnaires obligent les entreprises B2B à faire un choix : se moderniser ou prendre du retard.**

Il ne s'agit pas d'une simple mise à niveau opérationnelle. Il s'agit d'une réponse aux acheteurs qui attendent des expériences fluides : en bref, votre processus de paiement doit faire partie intégrante de votre marque.

Cette évolution est alimentée par des technologies qui sont déjà en train de transformer le commerce. Les systèmes de paiement instantané, tels que FedNow et SEPA Instant, remplacent les systèmes lents et basés sur des lots ; l'IA et l'automatisation éliminent les tâches manuelles de back-office, et l'architecture API-first intègre les paiements directement dans votre ERP et d'autres plateformes commerciales essentielles.

Chez DJUST, nous sommes les premiers témoins de cette transformation. Nous pensons que les paiements B2B doivent être instantanés, intelligents et invisibles. Les infrastructures de paiement modernes sont un moteur de croissance qui renforce les chaînes d'approvisionnement, libère le fonds de roulement en réduisant le délai moyen de recouvrement (DSO) et fournit les informations transactionnelles nécessaires à la prise de décisions agiles.

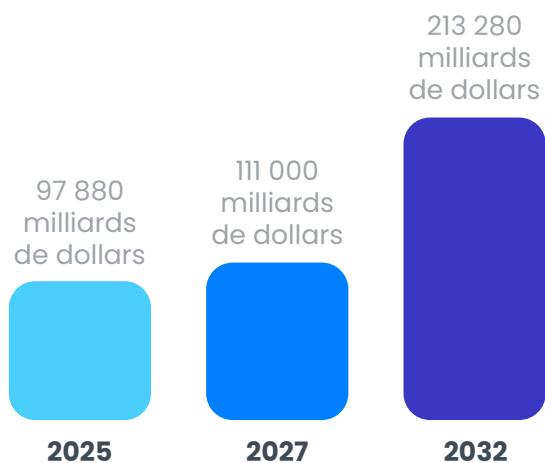
Ce livre blanc constitue un guide de référence pour les directeurs financiers, responsables e-commerce et directeurs des opérations déterminés à dépasser les systèmes traditionnels et à bâtir des organisations plus performantes et compétitives.

# 1. Le paysage des paiements B2B en 2025

Le monde des paiements B2B se libère des processus manuels et papier qui le caractérisent depuis des générations. Il était temps. L'ampleur des opportunités, le poids des systèmes traditionnels et la tendance mondiale à la digitalisation ont créé une urgence indéniable.

*« Les paiements B2B sont encore liés à des processus traditionnels tels que la facturation manuelle et les vérifications de solvabilité hors ligne. Le coût ne se limite pas aux retards, il s'agit également de la perte de clients, du risque lié au flux de trésorerie et de la perte de revenus. »*

— Arnaud Rihant,  
PDG de DJUST



Le marché mondial des paiements B2B est gigantesque, avec une valeur estimée à 97 880 milliards de dollars en 2025. Ce chiffre devrait atteindre 213 280 milliards de dollars d'ici 2032, avec un taux de croissance annuel de 11,8 %. Il s'agit d'une *croissance explosive*, d'autres analyses prévoyant que la valeur des transactions dépassera 111 000 milliards de dollars d'ici 2027.

Qu'est-ce qui explique cette évolution ? La réponse : un changement fondamental dans les attentes des acheteurs. Les professionnels attendent désormais la même rapidité, la même transparence et la même flexibilité dans leurs achats professionnels que dans leur vie privée. Ils veulent disposer de multiples options de paiement, telles que les paiements instantanés, les portefeuilles numériques et même le paiement différé (BNPL), ainsi qu'un processus transparent.

L'époque où il fallait attendre des semaines pour que les factures soient réglées est révolue. Il en va de même pour l'incertitude quant au statut des paiements.

Une grande partie de cette croissance du commerce interentreprises est tirée par le commerce international. Les flux transfrontaliers entre entreprises sont un moteur de croissance essentiel, représentant 69 % du total des revenus des paiements transfrontaliers en 2022. À lui seul, le marché des paiements internationaux devrait plus que doubler, passant de 1 500 milliards de dollars en 2022 à plus de 3 700 milliards de dollars d'ici 2032.

Cette expansion mondiale souligne le besoin urgent de solutions de paiement numériques efficaces, capables de gérer de manière transparente les différentes devises, réglementations et systèmes dans différentes régions.

Cependant, la croissance ne se fait pas partout au même rythme. Si l'Amérique du Nord est le plus grand marché, la région Asie-Pacifique connaît la croissance la plus rapide. Cela est dû aux initiatives numériques menées par les gouvernements, telles que l'interface de paiement unifiée (UPI) en Inde, qui modernisent les écosystèmes de paiement et favorisent l'adoption du numérique à grande échelle.



## L'avenir des paiements est numérique, et la transition s'accélère

Malgré cette dynamique, une grande partie du monde B2B reste enchaînée à d'anciens systèmes, inefficaces et coûteux. Une enquête récente a révélé que 73 % des entreprises utilisent encore des processus papier pour payer leurs fournisseurs. Cette dépendance à des méthodes obsolètes freine considérablement les opérations commerciales, la plupart des entreprises signalant des difficultés directement liées aux processus manuels, notamment une saisie excessive de données et des erreurs fréquentes.

Le déclin des chèques papier est constant mais lent. Aux États-Unis et au Canada, l'utilisation des chèques pour les paiements B2B est passée de plus de 80 % en 2004 à environ un tiers en 2024. Cela a créé une économie à « deux vitesses ». D'un côté, un marché numérique hyper efficace qui connaît une croissance à deux chiffres ; de l'autre, un système papier stagnant qui fonctionne avec une efficacité fondamentalement moindre et un risque plus élevé.

En outre, les changements réglementaires, tels que la révision de la directive sur les services de paiement en Europe, favorisent également la numérisation, rendant la transition vers des systèmes modernes encore plus urgente.

## 2. Le coût réel de l'inefficacité

Conserver des processus de paiement B2B manuels représente bien plus qu'un défi organisationnel : c'est un impact financier direct sur votre rentabilité. Au-delà des coûts évidents liés au papier et à l'affranchissement, il faut considérer le temps perdu, les erreurs à rectifier et l'exposition accrue à la fraude. Au final, reporter la digitalisation ne relève pas de la prudence, mais d'un choix économiquement défavorable.

Examinons le coût de traitement d'une seule facture. Pour les entreprises qui restent bloquées dans des workflows manuels, ce coût est alarmant. Selon le cabinet d'études Ardent Partners, le coût moyen de traitement d'une seule facture pour la plupart des entreprises est de 12,88 \$. Cependant, les organisations « best-in-class », celles qui ont adopté l'automatisation et l'optimisation des processus, réduisent ce coût à seulement 2,78 \$ par facture. Cela représente une réduction des coûts de plus de 78 %, une différence qui s'accumule rapidement.

La saisie manuelle des données est source d'erreurs. À cela s'ajoute le facteur temps : les flux de travail manuels sont extrêmement lents. Une entreprise qui n'utilise pas l'automatisation met en moyenne 17,4 jours pour traiter une facture, de la réception au paiement.

- ➔ Pour un **directeur financier**, ce retard signifie un fonds de roulement immobilisé qui affecte la précision des prévisions.
- ➔ Pour un **responsable des opérations**, cela signifie des retards de paiement qui peuvent nuire aux relations avec les fournisseurs, entraînant des conditions moins favorables, voire des ruptures d'approvisionnement.
- ➔ Pour un **responsable du commerce électronique**, ces frictions en arrière-plan se traduisent en fin de compte par une mauvaise expérience client, car les retards et les erreurs ont des répercussions en cascade.

Le coût d'opportunité est flagrant : ces ressources gaspillées pourraient servir à financer la croissance, investir dans l'innovation ou réduire l'endettement.

De plus, les systèmes traditionnels, en particulier les chèques papier, sont très vulnérables à la fraude. En 2024, 79 % des organisations ont été victimes d'une forme de fraude aux paiements, les chèques représentant la plus grande partie des dommages financiers. La nature physique des chèques en fait des cibles faciles pour le vol et la falsification, un risque qui est presque entièrement éliminé par les méthodes de paiement numériques sécurisées et cryptées.

Les systèmes déconnectés aggravent ces problèmes. Lorsque votre progiciel de gestion intégré (ERP), votre progiciel de gestion de la relation client (CRM) et votre [logiciel de gestion des commandes B2B](#) ne communiquent pas entre eux, vous créez des systèmes disparates qui obligent les équipes à effectuer un rapprochement manuel, ce qui augmente encore les risques d'erreur.

Par exemple, une équipe commerciale peut accepter un prix spécial dans le CRM, mais si cette information n'est pas automatiquement synchronisée avec l'ERP, où la facture est générée, le client recevra une facture avec un prix erroné. Votre équipe financière devra alors passer du temps à corriger cette erreur, et votre client sera plus que frustré. Cette friction nuit à l'efficacité et endommage les relations.

Le coût stratégique de cette friction est énorme. L'automatisation des paiements et la réduction des interventions manuelles constituent le moyen le plus sûr d'accroître l'efficacité et de réduire les retards et les erreurs.



### 3. À quoi ressemble une pile de paiement B2B moderne ?

La modernisation des paiements B2B est portée par une poignée de technologies clés. Ensemble, elles forment une nouvelle pile de paiement conçue pour offrir la vitesse, l'intelligence et l'intégration exigées par le commerce numérique actuel.

Au lieu de rechercher une seule « meilleure » méthode de paiement, vous devrez créer un écosystème flexible, basé sur des API, dans lequel différents outils fonctionnent bien ensemble. Les meilleurs résultats sont obtenus en combinant plusieurs fonctionnalités, telles que la facturation automatisée, le rapprochement en temps réel et des conditions de crédit flexibles.

C'est ainsi que vous passerez d'un système monolithique et lourd à un système agile.

Comme l'explique **Arnaud Rihiant, PDG de DJUST**, l'ancienne façon de penser est un piège :

*« Si je pouvais changer une seule chose dans la façon dont les marques B2B abordent leur pile technologique, ce serait celle-ci : cesser de surdimensionner l'ERP. Trop d'entreprises considèrent encore l'ERP comme le centre de gravité... En conséquence, elles consacrent du temps, de l'argent et des efforts à personnaliser une plateforme monolithique qui n'a jamais été conçue pour la rapidité, l'expérience client ou l'agilité. »*

Pour mieux comprendre ce changement, il est utile de comparer le nouveau modèle « API-first » à l'ancien modèle « monolithique ». Une plateforme monolithique est comme un appareil tout-en-un pré-construit ; elle fait beaucoup de choses, mais tous ses composants sont étroitement liés entre eux. La personnaliser ou la connecter à des outils externes est souvent complexe et coûteux.

Une architecture API-first, en revanche, s'apparente à une construction à partir de composants. Une API (interface de programmation d'application) agit comme un connecteur universel, un langage standardisé qui permet à différents logiciels spécialisés, tels que votre ERP, votre processeur de paiement et votre logistique d'expédition, de se connecter les uns aux autres et de communiquer.

L'approche adoptée par les systèmes modernes, y compris DJUST, consiste à créer une architecture composable, axée sur les API, dans laquelle l'ERP n'est qu'un service parmi d'autres, et non le centre de tout. Décomposons les quatre piliers clés de cette pile moderne.

## Pilier 1 : L'impératif instantané – les rails de paiement en temps réel

Le changement architectural le plus significatif dans le domaine des paiements est le passage de systèmes lents et basés sur des lots, tels que l'Automated Clearing House (ACH), à des rails de paiement en temps réel. Ces nouveaux réseaux font de la rapidité et de la finalité la norme mondiale.

En Europe, le système SEPA Instant Credit Transfer (SCT Inst) règle les transactions en euros en moins de 10 secondes. Aux États-Unis, une stratégie multi-voies gagne du terrain avec le réseau RTP® de The Clearing House et le service FedNow de la Réserve fédérale. L'adoption de FedNow a été rapide : au premier trimestre 2025, plus de 1 300 institutions financières utilisaient ce service. Il ne s'agit pas d'une technologie de niche.

Le passage d'un délai de règlement de plusieurs jours à moins de 10 secondes est une aubaine pour la gestion des liquidités. Il élimine l'incertitude liée au « flottement » des paiements, permettant aux équipes financières de passer de la *prévision* des flux de trésorerie à leur *gestion* active en temps réel, et libère le fonds de roulement qui était auparavant bloqué dans le système.

## Pilier 2 : la couche d'intelligence – IA et automatisation

À mesure que les paiements s'accélèrent, ils peuvent également devenir des cibles plus importantes pour la fraude, tandis que les processus manuels de back-office continuent d'être une source majeure d'inefficacité. C'est là que l'IA et l'automatisation sont puissantes, formant la couche d'intelligence de la pile moderne.

L'IA devient rapidement une nécessité dans la prévention de la fraude. Avec 79 % des entreprises signalant des cas de tentative ou de fraude réelle en matière de paiement en 2024, les systèmes traditionnels basés sur des règles ne suffisent plus. L'IA offre une défense plus dynamique, analysant d'énormes ensembles de données en temps réel pour détecter les anomalies.

Au-delà de la sécurité, l'automatisation est essentielle pour éliminer les frictions dans les opérations administratives. Les workflows automatisés de comptabilité fournisseurs et de comptabilité clients accélèrent l'ensemble du processus, de la saisie des factures au paiement. Les arguments commerciaux en faveur de cette approche sont irréfutables, 98 % des entreprises s'accordant à dire que l'automatisation des comptes fournisseurs accélère le traitement.

## Pilier 3 : le moteur d'intégration – API et finance intégrée

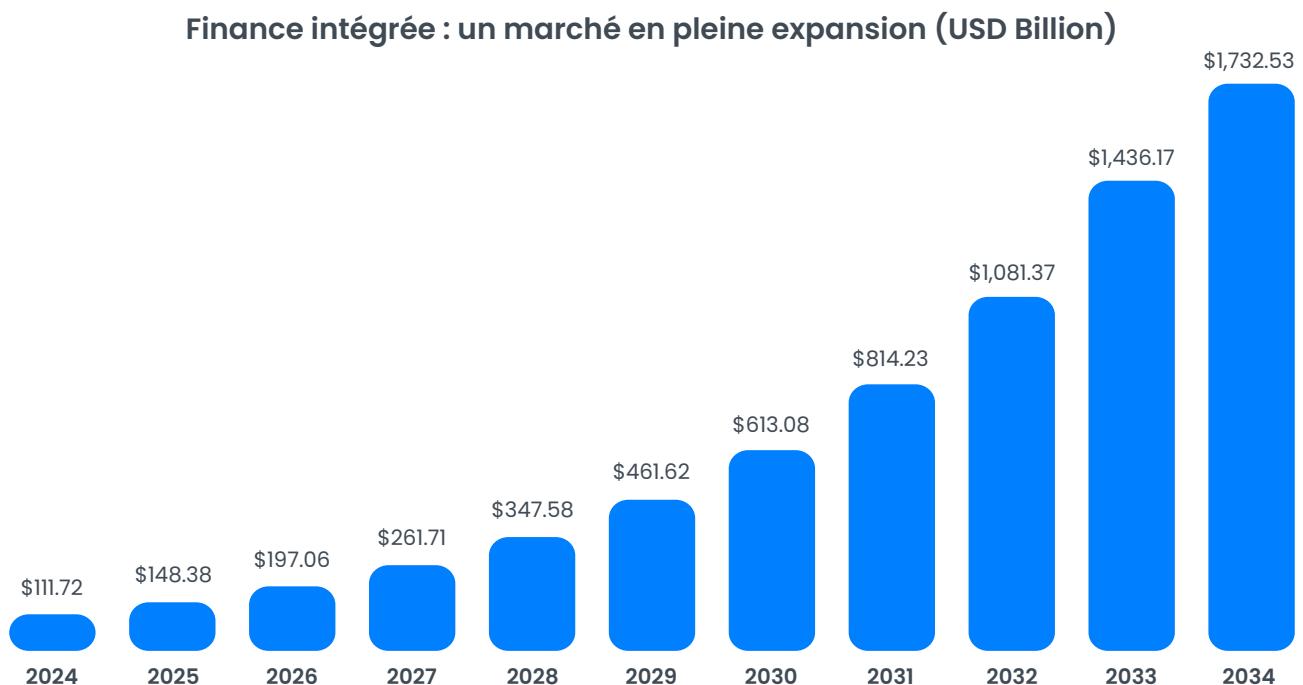
Le troisième pilier est le moteur d'intégration, qui connecte des systèmes disparates et intègre des services financiers directement dans les flux de travail des entreprises via des architectures API-first.

Les suites commerciales B2B modernes sont de plus en plus souvent conçues selon une approche API-first, dans laquelle l'API devient le fondement de l'ensemble de la plateforme. Comme mentionné précédemment, les API permettent à différentes applications logicielles de se connecter et d'échanger facilement des données.

Avec une approche API-first, la logique s'inverse : au lieu de développer une application puis d'y ajouter des connexions, on commence par concevoir l'API. Cette architecture découpe l'interface utilisateur des systèmes backend, offrant ainsi une flexibilité et une évolutivité exceptionnelles, tout en permettant une véritable intégration e-commerce.

La finance intégrée est le résultat direct et puissant de ce monde axé sur les API. Il s'agit de la pratique consistant à intégrer des services financiers, tels que les paiements, le crédit ou les prêts, directement dans l'expérience utilisateur de plateformes non financières. L'objectif est de faire de l'étape financière une partie intégrante et naturelle du flux de travail existant.

L'impact de ce changement est considérable, le marché mondial de la finance intégrée étant prêt à connaître une croissance exponentielle, passant d'environ 148 milliards de dollars en 2025 à plus de 1 700 milliards de dollars en 2034.



Source: <https://www.precedenceresearch.com/embedded-finance-market>

Dans un contexte B2B, cela signifie que votre équipe d'approvisionnement peut effectuer un paiement sans jamais quitter son ERP, ce qui constitue une amélioration considérable par rapport aux prestataires de paiement autonomes qui obligent les utilisateurs à passer d'un système à l'autre.

Avec une plateforme comme DJUST, le système de gestion des commandes (OMS), la [gestion des informations sur les produits B2B \(B2B PIM\)](#) et les systèmes de paiement fonctionnent tous ensemble, créant ainsi un centre de commande unique et unifié pour toutes vos activités commerciales.

## Pilier 4 : La prochaine frontière – les nouveaux modes de paiement

Le dernier pilier concerne les modes de paiement émergents qui ouvrent la voie vers l'avenir.

Si les portefeuilles numériques restent principalement axés sur les consommateurs, ils commencent à trouver des applications de niche dans des scénarios B2B, tels que les paiements aux sous-traitants et les transactions des petites entreprises.

Le « Buy Now, Pay Later » (BNPL) s'impose progressivement dans l'univers B2B. En digitalisant le crédit fournisseur dès l'acte d'achat, le BNPL B2B offre aux entreprises une souplesse de trésorerie tout en simplifiant leurs processus d'approvisionnement. Il préfigure une tendance plus vaste : celle du crédit B2B embarqué, qui permettra d'intégrer directement dans le parcours d'achat une palette complète de solutions de financement : affacturage, crédit de trésorerie, ou encore avances sur factures.

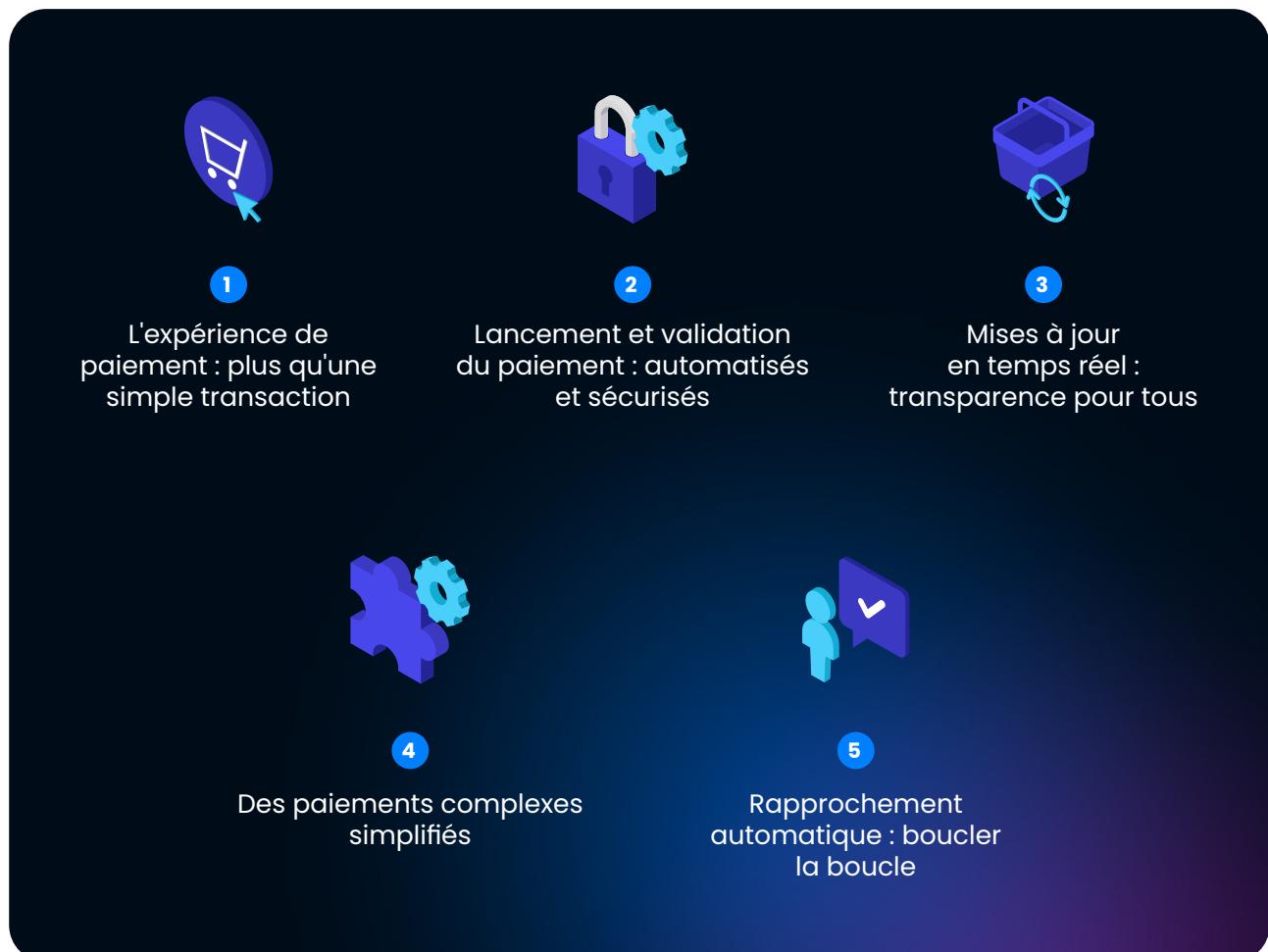
À plus long terme, la blockchain et les monnaies numériques des banques centrales (CBDC) offrent la perspective à long terme de créer un registre unique et partagé pour toutes les parties à une transaction, ce qui est particulièrement utile pour le financement complexe de la chaîne d'approvisionnement et les paiements transfrontaliers.

## 4. Du paiement au rapprochement : un parcours entièrement intégré

À quoi ressemble concrètement une expérience de paiement moderne ? Il s'agit d'un parcours qui commence au moment où l'acheteur décide d'acheter et qui ne se termine que lorsque les fonds sont entièrement rapprochés dans votre système financier.

Dans une plateforme entièrement intégrée comme DJUST, l'ensemble de ce cycle de vie est automatisé et transparent, tant pour l'acheteur que pour vos équipes internes. Cela contraste fortement avec le chaos multisystème et déconnecté qui caractérise les processus traditionnels.

Parcourons ce parcours étape par étape.



## 01 L'expérience de paiement : plus qu'une simple transaction

Pour un acheteur B2B, le paiement n'est pas seulement une passerelle de paiement, il fait partie de son processus d'approvisionnement. Un [panier d'achat](#) B2B moderne doit être capable de s'adapter au processus complexe d'approvisionnement B2B, qui comprend l'identification des besoins, la recherche de fournisseurs, l'obtention de devis, l'obtention d'approbations internes, la passation de commandes et la gestion des délais de livraison.

Sur une plateforme telle que DJUST, le processus d'approvisionnement peut être configuré selon les règles internes de l'acheteur, directement depuis son [portail client](#) B2B. Il garde ainsi la maîtrise de ses achats sans alourdir la charge administrative des équipes.

Le paiement doit également prendre en charge les prix et les conditions spécifiques au B2B. Lorsqu'un acheteur se connecte, il doit voir les prix négociés, les remises sur volume et les conditions de crédit disponibles automatiquement appliqués à son panier. Il n'a pas besoin d'appeler un représentant commercial pour confirmer les prix. Le système extrait ces informations directement de votre CRM ou ERP, garantissant ainsi la cohérence et renforçant la confiance.

De plus, DJUST vous permet de créer un [catalogue e-commerce B2B](#) entièrement personnalisé pour chaque client, avec des prix et une disponibilité des produits sur mesure.

C'est là que la finance intégrée commence à montrer toute sa puissance.

Comme le note **Arnaud Rihiant** : « *La finance intégrée n'est pas un mot à la mode, c'est le cheval de Troie de la modernisation du paiement B2B. Si elle est bien faite, elle simplifie les achats et renforce la fidélité des clients.* »

Par exemple, vous pouvez proposer des options de paiement flexibles directement lors du paiement sans rediriger l'acheteur vers un autre site web. Cela crée une expérience fluide qui stimule la conversion. Le système peut également gérer automatiquement la facturation conforme à la législation fiscale, en générant des factures précises qui reflètent les taux d'imposition corrects pour le lieu et l'entité juridique de l'acheteur.



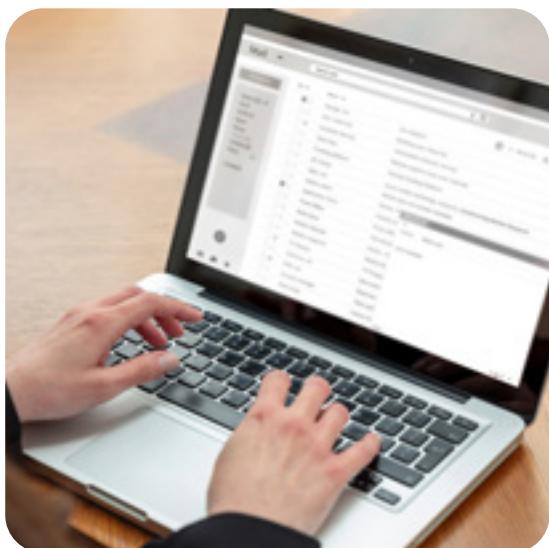
## 02 Lancement et validation du paiement : automatisés et sécurisés

Une fois que l'acheteur a confirmé la commande, le processus de paiement démarre en arrière-plan. Le système initie le paiement en fonction du mode choisi, qu'il s'agisse d'une transaction par carte de crédit, d'un prélèvement automatique ou d'un virement bancaire instantané.

Les plateformes modernes utilisent plusieurs niveaux de sécurité, notamment la tokenisation, pour protéger les données sensibles des cartes, et des contrôles anti-fraude basés sur l'IA pour analyser en temps réel les transactions à la recherche d'activités suspectes. Pour les transactions de grande valeur, une authentification multifactorielle peut également être requise. L'objectif est de rendre le processus à la fois sûr et facile pour l'utilisateur.

Avec DJUST, chaque étape, de la facturation au rapprochement, est optimisée pour plus d'efficacité en automatisant autant que possible le processus.

## 03 Mises à jour en temps réel : transparence pour tous



L'une des principales frustrations du commerce B2B traditionnel réside dans le manque de visibilité. Une fois la commande passée, l'acheteur et les équipes internes sont souvent laissés dans l'ignorance quant à son statut. Un système moderne et intégré résout ce problème.

Dès que le paiement est traité, le statut de la commande est mis à jour en temps réel sur tous les systèmes connectés : l'acheteur peut voir le statut mis à jour dans son portail client, votre équipe commerciale le voit dans son CRM et votre équipe financière le voit dans l'ERP. Cela élimine les appels téléphoniques et les e-mails incessants du type « Où en est ma commande ? ».

Si un paiement échoue ou si une facture est en retard, le système peut envoyer des alertes automatisées à la fois au client et à l'équipe interne concernée, ce qui permet une résolution proactive. Une vue en temps réel offre aux équipes financières une meilleure prévisibilité des flux de trésorerie et permet aux équipes opérationnelles de gérer efficacement les attentes des clients.

## 04 Des paiements complexes simplifiés

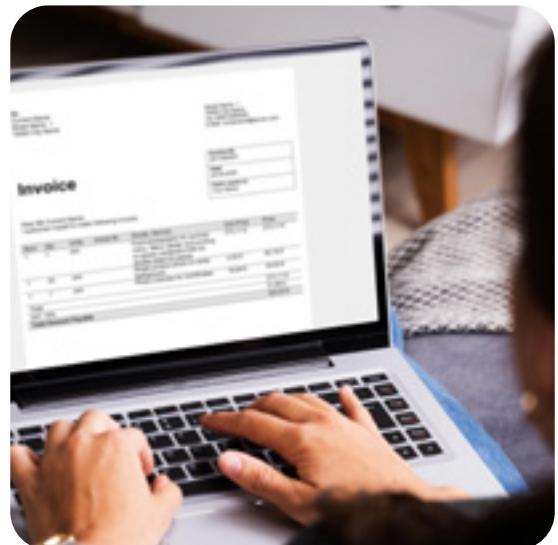
Les transactions B2B sont rarement aussi simples qu'un paiement unique. Un système moderne doit pouvoir gérer facilement des scénarios complexes, tels que :

- ⇒ **Les conditions de crédit et préautorisations** : le système administre automatiquement les plafonds de crédit clients et place des réservations de fonds sans prélèvement immédiat.
- ⇒ **Les acomptes et paiements échelonnés** : pour les projets de grande envergure ou les commandes personnalisées, vous pouvez configurer le système pour qu'il prélève un acompte initial et déclenche automatiquement les paiements suivants à mesure que les étapes du projet sont franchies. Par exemple, un acompte de 30 % à la commande, 40 % à l'expédition et les 30 % restants à la livraison.
- ⇒ **Commandes récurrentes** : pour les services par abonnement ou les commandes de réapprovisionnement régulières, le système stocke en toute sécurité les informations de paiement et traite automatiquement les paiements récurrents.

## 05 Rapprochement automatique : boucler la boucle

La dernière étape du processus est souvent la plus pénible dans un environnement manuel : le rapprochement. C'est là que votre équipe financière doit faire correspondre les paiements entrants avec les factures correctes, une tâche fastidieuse et source d'erreurs.

Un système intégré automatise entièrement cette opération. Comme les données relatives aux commandes, aux factures et aux paiements sont toutes reliées sur une seule plateforme, le système peut effectuer un rapprochement automatique. Lorsqu'un paiement est reçu, il est automatiquement associé à la facture correspondante dans l'ERP. Cela réduit considérablement le temps et les efforts nécessaires à la clôture financière et garantit que vos comptes sont toujours exacts.



Cette visibilité de bout en bout est la pierre angulaire de l'infrastructure évolutive de DJUST, conçue pour les opérations B2B mondiales et multicanales.

# 5. Étude de cas : une marque B2B qui a révolutionné les paiements avec DJUST

Pour voir comment une approche moderne et intégrée du commerce et des paiements fonctionne dans le monde réel, penchons-nous sur le cas de [deSter](#). Leader dans le domaine des emballages alimentaires durables, deSter sert une clientèle B2B exigeante, notamment de grandes compagnies aériennes et des entreprises de restauration. Elle avait besoin d'une solution moderne pour stimuler sa croissance et son efficacité, mais était freinée par des systèmes hérités obsolètes.

## Le défi : des processus manuels et un ERP obsolète

Les systèmes existants de deSter avaient du mal à suivre l'évolution des comportements des clients et la demande croissante des petites et moyennes entreprises. Ses méthodes administratives et de traitement des commandes étaient cloisonnées et chronophages, ce qui créait plusieurs défis majeurs :

- ➡ **Systèmes inefficaces** : son ERP existant était obsolète, ce qui rendait difficile la modernisation des processus internes et la connexion avec les nouveaux outils numériques. Cela entraînait une fragmentation des données financières et rendait le rapprochement difficile.
- ➡ **surcharge manuelle** : l'équipe était submergée par les tâches manuelles de commande et d'administration, ce qui ralentissait les opérations, retardait la facturation et augmentait le risque d'erreurs de paiement.
- ➡ **Mauvaise découverte des produits** : les clients existants avaient du mal à découvrir la gamme complète de produits deSter, ce qui limitait les opportunités de ventes croisées et incitatrices.

L'entreprise avait besoin d'une plateforme flexible et agile, capable de s'intégrer à son infrastructure existante sans nécessiter une refonte complète et risquée. Rémi Béranger, vice-président de la chaîne d'approvisionnement mondiale chez deSter, a expliqué ce besoin :

*« La solution DJUST B2B Commerce peut se connecter à n'importe quel ERP, ce qui a été un facteur déterminant pour nous, car nous travaillons actuellement avec un système obsolète. »*

## La solution : une plateforme intégrée pour une expérience B2B moderne

deSter a choisi DJUST pour créer une plateforme de commerce électronique B2B qui fonctionnerait en parallèle de son ERP, rationalisant ainsi toutes les tâches manuelles de commande et d'administration de l'entreprise. La solution 100 % [headless SaaS](#) de DJUST a apporté à deSter la flexibilité nécessaire pour adopter une approche « test and learn », permettant à l'équipe d'intégrer progressivement les clients à la nouvelle expérience numérique.

L'un des éléments clés de la solution était que DJUST gérait l'ensemble de l'intégration back-end pour deSter. Cela a permis à l'équipe de deSter de se concentrer sur son cœur de métier tandis que DJUST s'occupait de la complexité technique. Béranger a souligné la valeur de ce partenariat :

*« Personne sur le marché n'offre une solution de commerce B2B et une intégration avec la même équipe. Le fait d'avoir une seule équipe avec laquelle communiquer est un facteur important pour notre efficacité et notre développement. »*

### Des gains mesurables et une satisfaction accrue



Effort manuel



Réduction significative



Temps de traitement



Cycles accélérés



Précision des commandes



Moins d'erreurs



Satisfaction client



Expérience améliorée

En mettant en œuvre la plateforme DJUST, deSter a réussi à améliorer considérablement son efficacité opérationnelle, comme suit :

→ **Intégration ERP transparente :**

la nouvelle plateforme s'est connectée en toute fluidité à l'ERP existant (et obsolète), créant ainsi un système unifié pour les données de commande et de paiement sans nécessiter de remplacement coûteux. Cela a permis d'obtenir une visibilité financière en temps réel.

→ **Automatisation du cycle de vie des paiements :**

la plateforme a automatisé les workflows de commande et administratifs, de la passation de commande à la facturation. Cela a permis de résoudre directement les problèmes liés aux paiements, en réduisant le temps consacré au rapprochement manuel et en minimisant les erreurs de facturation.

→ **Amélioration de l'expérience client :**

deSter offre désormais une expérience commerciale B2B fluide et intuitive, similaire à celle que les acheteurs attendent des sites B2C. Cela permet aux clients de découvrir plus facilement les produits, de passer des commandes et de gérer leurs comptes, ce qui se traduit par une plus grande satisfaction.

deSter montre qu'il est possible de moderniser vos systèmes de commerce et de paiement B2B, même avec une technologie héritée bien établie. La clé réside dans le choix d'une plateforme flexible, axée sur les API, et d'un partenaire qui comprend les complexités de l'intégration B2B. deSter n'a pas eu à remplacer son système central. Au lieu de cela, l'entreprise a construit une couche d'expérience moderne par-dessus, transformant ainsi ses opérations et préparant l'entreprise à sa croissance future.

# 6. Construire pour l'avenir : quelle est la prochaine étape pour les paiements B2B ?

Le monde des paiements B2B n'est pas immobile. Les technologies considérées comme innovantes aujourd'hui deviendront probablement la norme demain. Pour rester en tête, il faut résoudre vos défis actuels en matière de paiement tout en construisant une infrastructure prête pour l'avenir. Une plateforme modulaire et adaptable est votre meilleure défense contre l'obsolescence technologique.

Explorons les principales tendances qui façonnent l'avenir des paiements B2B et voyons comment vous pouvez préparer votre entreprise à les affronter.

## Finance intégrée : de la fonctionnalité à la base

La finance embarquée s'impose comme la tendance majeure du commerce B2B. Le principe : extraire les services financiers – paiements, crédits – de leurs interfaces dédiées pour les intégrer directement aux plateformes où les entreprises travaillent au quotidien. Si les paiements intégrés au checkout sont déjà une réalité, ce n'est qu'un début.

Imaginez proposer à vos clients du financement de factures, des crédits de trésorerie ou même une assurance professionnelle, directement depuis votre plateforme B2B. Vous ne seriez plus un simple canal de distribution, mais un véritable partenaire stratégique, renforçant ainsi la fidélisation client tout en ouvrant de nouveaux relais de croissance.

La clé réside dans une architecture API-first, qui vous permet d'intégrer facilement de nouveaux services financiers proposés par différents fournisseurs dès qu'ils sont disponibles.



## Le rôle croissant de l'IA : de la détection à la prédition

L'intelligence artificielle fait déjà ses preuves dans la détection des fraudes, mais son rôle futur dans les paiements sera beaucoup plus stratégique. La prochaine vague d'IA se concentrera sur la prédition et l'optimisation.

### → L'IA dans la notation de crédit :

les algorithmes d'IA analyseront l'historique de paiement d'un client, ses données de transaction et même les données externes du marché afin de fournir une notation de crédit dynamique en temps réel. Cette analyse vous permettra d'offrir des conditions de crédit plus précises et plus flexibles à vos clients B2B, en minimisant les risques et en maximisant les opportunités de vente.

### → Analyse prédictive des flux de trésorerie :

les directeurs financiers passeront des rapports historiques aux prévisions prédictives. L'IA analysera les habitudes de paiement et les tendances commerciales afin de fournir des prévisions de trésorerie très précises, permettant ainsi une allocation plus stratégique du capital et de meilleures décisions d'investissement. Pour toute entreprise, mais en particulier pour celles qui gèrent un réseau de [franchises](#), ce niveau de prévision est inestimable.

Selon [Arnaud Rihiant](#), le véritable pouvoir de l'IA réside dans sa capacité à rendre le commerce plus fluide et plus évolutif : « *Au lieu d'imposer aux clients des menus et des filtres fixes, l'IA peut les guider comme un assistant intelligent, en les aidant à trouver exactement ce dont ils ont besoin, même dans des catalogues complexes. Cela signifie que le commerce électronique sera plus interactif, plus fluide et beaucoup plus facile à adapter, avec moins de problèmes techniques.* »

## Perspectives à long terme : blockchain et open banking

Bien qu'elles n'en soient encore qu'à leurs débuts dans le domaine du B2B, des technologies telles que la blockchain et l'open banking présentent un certain potentiel à long terme.

### → Blockchain et traçabilité :

pour les secteurs dont les chaînes d'approvisionnement sont complexes, la blockchain offre la promesse d'un registre unique et immuable pour chaque transaction. Cela pourrait révolutionner la traçabilité, en fournissant un enregistrement vérifiable du parcours d'un produit, de la matière première à la livraison finale, avec des paiements déclenchés automatiquement par des contrats intelligents à chaque étape.

### ➡ Open banking et agrégation de données :

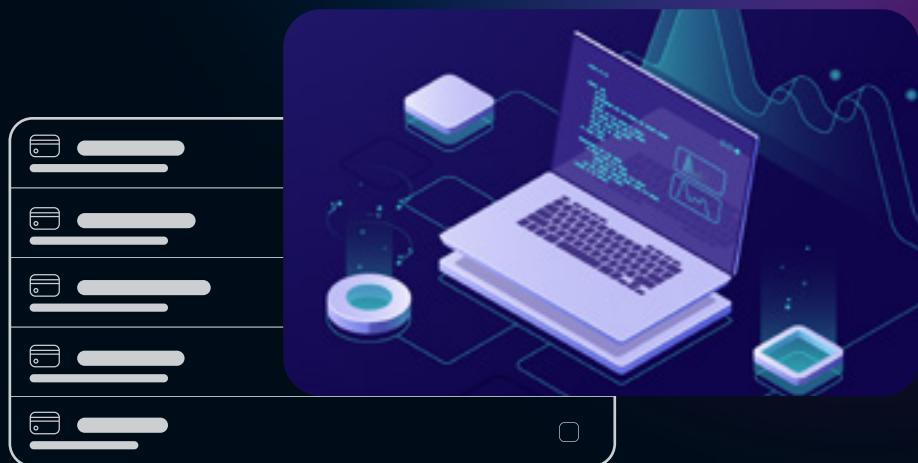
les initiatives d'open banking, motivées par des réglementations telles que la PSD2 en Europe, permettent aux entreprises de partager leurs données financières avec des tiers de confiance en toute sécurité. À l'avenir, cela pourrait permettre à une plateforme de commerce B2B d'obtenir une vue consolidée de la santé financière d'un client sur plusieurs comptes bancaires, ce qui conduirait à de meilleures décisions de crédit et à des offres financières plus personnalisées.

## Préparer l'avenir de votre entreprise avec DJUST avec DJUST

Face à l'accélération des mutations technologiques, une question se pose : comment bâtir un système de paiement adapté à un avenir incertain ? La solution ne consiste pas à parier sur une technologie unique, mais à s'appuyer sur une plateforme flexible et modulaire, conçue pour évoluer.

C'est précisément la vision qui anime DJUST. Notre plateforme repose sur une architecture modulaire API-first. Concrètement, nous pouvons intégrer en continu de nouvelles technologies et moyens de paiement, sans vous imposer de refonte coûteuse. Au fil de l'émergence de nouveaux modes de paiement ou de capacités d'IA avancées, nous les déployons sous forme de modules complémentaires. Résultat : votre infrastructure de paiement reste performante et à la pointe.

En choisissant DJUST comme partenaire, vous ne vous contentez pas de résoudre vos défis de paiement actuels : vous posez les fondations d'une infrastructure agile, prête à saisir les opportunités futures. Notre plateforme évolue au rythme de votre croissance, vous permettant d'offrir constamment une expérience moderne qui fait de vous le partenaire de référence de vos clients B2B.



# Conclusion

## Les arguments commerciaux en faveur des paiements B2B modernes

Les paiements B2B sont à un point de bascule. Acheteurs tournés vers le digital, coûts prohibitifs des systèmes legacy, émergence de technologies disruptives : telles sont les réalités du commerce d'aujourd'hui. L'avenir des paiements B2B n'est plus une projection, il est déjà là : numérique, automatisé, et incontournable.

Trop longtemps, les entreprises ont relégué les paiements au rang de simple fonction administrative, un poste de dépense à optimiser. Cette approche est désormais un frein à la compétitivité. Une infrastructure de paiement moderne ne se gère plus, elle se valorise : c'est un levier stratégique de croissance. Elle optimise la trésorerie, fluidifie l'expérience client et fournisseur, et génère les données nécessaires à une prise de décision plus rapide et plus éclairée.

Les avantages sont clairs et quantifiables : rapidité, précision, échelle et transparence.

- ➊ Vous accélérez votre cycle de conversion de trésorerie, libérant ainsi des capitaux à réinvestir dans votre entreprise.
- ➋ Vous réduisez les erreurs coûteuses et éliminez le temps perdu dans le rapprochement manuel.
- ➌ Vous établissez des relations plus solides et plus résistantes avec vos fournisseurs en les payant rapidement et de manière prévisible.
- ➍ Vous offrez l'expérience d'achat fluide et transparente que les clients modernes exigent, ce qui constitue l'une des stratégies de croissance les plus efficaces dans le domaine du commerce électronique.

---

Les entreprises qui prospéreront dans les années à venir seront celles qui considèrent leur infrastructure de paiement comme un élément central de leur expérience client et un moteur d'excellence opérationnelle.

La feuille de route est claire : évaluez vos processus actuels, donnez la priorité à l'expérience de l'acheteur, adoptez une approche intégrée axée sur les API et choisissez une plateforme évolutive. Résultat : votre centre de coûts devient moteur de croissance.

[Contactez DJUST](#) pour discuter de la manière dont notre plateforme peut vous aider à créer un écosystème commercial B2B moderne et intégré qui stimule la croissance et l'efficacité.

# DJUST.

 [djust.io](https://djust.io)