

# Les tendances fortes du marché des PME<sup>1</sup>

L'environnement des PME est en constante évolution. Cela signifie que les entreprises sont confrontées à de nouveaux défis presque tous les jours. Pour offrir la meilleure des solutions, il est essentiel de répondre à la multiplication de leurs défis et besoins.



**99 %**

des entreprises en Europe sont des PME<sup>2</sup>

**15 400 milliards d'Euros**

Estimation des achats effectués par les PME en 2021<sup>3</sup>



Nos travaux d'études ont permis d'identifier 6 tendances fortes, et proposent différentes voies d'améliorations aux émetteurs de carte sur leur offre aux PME.

## Digitalisation

68 % des PME souhaitent profiter des canaux digitaux lorsque cela est possible<sup>4</sup>

**17 %**

des PME de l'UE se sont mis au Digital<sup>1</sup>

**64 %**

déclarent que le processus pour se digitaliser est compliqué<sup>1</sup>

## Fournir des processus digitaux de bout en bout qui soient simples et innovants

Voici deux exemples respectant les meilleures pratiques

- ✓ Intégration simple de la carte avec les cartes virtuelles
- ✓ Numérisation des tickets dans l'application afin de faciliter la gestion des dépenses et la comptabilité

## Développement durable

Préoccupations croissantes en matière de protection de l'environnement

- 💡 52 % des PME cherchent à économiser l'énergie en ayant recours à des sources durables<sup>3</sup>
- 🌱 41 % des PME déclarent que le développement durable est une de leur priorité absolue pour l'année prochaine<sup>5</sup>

## Accompagner les PME en suivant une démarche plus écologique

Que peuvent faire les émetteurs de carte?

- ✓ Soutenir les choix d'achats durables
- ✓ Montrer l'impact du CO<sub>2</sub> sur les transactions par carte dans les différentes catégories de dépenses

## Services intégrés

Il est attendu que des services fusionnent afin d'assurer l'efficacité des processus, c'est-à-dire un point de connexion unique.

**56 %**

des PME affirment qu'une plateforme dédiée aux services opérationnels serait utile<sup>4</sup>

## Implémenter des solutions intégrées pour obtenir un point de connexion unique.

Voici deux exemples respectant les meilleures pratiques

- 🔄 Intégration de logiciels de comptabilité pour synchroniser automatiquement les transactions
- 🏠 Offrir une plateforme qui tient lieu de distributeur de services financiers, par exemple dans les domaines du E-Commerce, de l'acceptation de cartes, des paiements virtuels

## Consumérisation

Les services offerts aux PME correspondent de plus en plus aux avantages proposés aux consommateurs.

- 👤 37 % des PME ont utilisé des cartes de crédit personnelles pour des dépenses professionnelles<sup>2</sup>
- 📄 66 % des PME ne ressentent pas le besoin de demander une carte de crédit professionnelle<sup>2</sup>

## Produits qui vont au-delà des services financiers traditionnels

Que peuvent faire les émetteurs de carte?

- ✓ Offrir des services à valeur ajoutée adaptés aux segments des PME
- ✓ Offrir au moins le même niveau d'avantages que les propositions de solutions offertes aux consommateurs

## Accès au crédit

Soutenir la croissance par un accès plus facile à la trésorerie

**62 %**

des PME ont besoin d'un accès plus rapide à des liquidités pour soutenir leur entreprise<sup>4</sup>

**38 %**

des PME changeraient de banque si on leur offrait un accès plus rapide au crédit<sup>4</sup>

## Offrir un accès plus rapide au crédit et à diverses modalités

Que peuvent offrir les émetteurs?

- ✓ Processus rapide et efficace pour remplir une demande de carte de crédit professionnelle en ligne
- ✓ Mettre en œuvre un TAEG<sup>7</sup> en fonction du profil de risque et proposer des limites dynamiques

## Transparence

Des conditions d'utilisation intuitives et des fonctionnalités transparentes pour éviter les surprises

**42 %**

des PME sont susceptibles de rechercher des conseils financiers en externe plutôt que de s'adresser à leur banque<sup>6</sup>

## Fournir des informations claires et accessibles

Comment y arriver?

- 🔍 Créer une offre groupée indiquant des tarifs simples pour plus de visibilité
- 📄 Fournir des services de conseil dans les domaines juridique, fiscal, comptable, etc.

## Comment Visa peut-il vous aider?

Visa vous aide à tirer le meilleur parti de l'opportunité que représentent les PME. Que vous ayez besoin d'un avis d'expert pour développer les meilleures propositions de valeur du marché ou d'une assistance complète en matière de conseil, de gestion des données et de marketing.

Visa propose des solutions pour les entreprises conçues pour répondre aux exigences en constante évolution des PME. Des cartes professionnelles qui facilitent les dépenses quotidiennes aux services à valeur ajoutée qui vous permettent d'améliorer et de personnaliser les solutions pour vos clients.

1. Étude sur les besoins des PME européennes, réalisée par l'agence Edgar Dunn et commanditée par Visa en décembre 2021

2. Libérer tout le potentiel des PME européennes – Commission européenne, mars 2020

3. Évaluation du marché des PME européennes – Visa, avril 2021

4. Le parcours en cinq étapes de la transformation bancaire des PME – EY, juillet 2021

5. Selon une enquête, les PME ont du mal à maintenir la durabilité en tête de leurs priorités – Edie, janvier 2022

6. Enquête sur le financement des PME 2020 – Ipsos MORI, mars 2021

7. TAEG Taux Annuel Effectif Global