

Digitaliser, centraliser, contrôler :

comment les entreprises utilisent les AirPlus
Virtual Cards pour maîtriser leurs achats en
ligne et "ad hoc"

AirPlus



Sommaire

-
- 1 Pour les entreprises, les achats en ligne et 'adhoc' relèvent à la fois du défi et de l'opportunité
 - 2 Pourquoi les entreprises ont tout intérêt à regarder de plus près leurs achats à la demande et "ad hoc"
 - ↪ Même les dépenses les plus anodines peuvent engendrer de sérieux coûts
 - ↪ Les économies de coûts potentiellement réalisables sur des dépenses 'ad hoc'
 - 3 La carte de crédit virtuelle : un moyen de paiement ultra-polyvalent doté d'un formidable potentiel de croissance
 - 4 Les avantages des cartes virtuelles pour les collaborateurs de l'entreprise
 - 5 Les différents types de cartes virtuelles
 - ↪ Les cartes virtuelles pour paiements ponctuels
 - ↪ Les cartes virtuelles pour paiements récurrents dont étude de cas : SACMI
 - ↪ Intégration de cartes virtuelles dans des plateformes d'achat
 - 6 Les cartes virtuelles au service de meilleures relations avec les fournisseurs
 - ↪ Les avantages du paiement par carte virtuelle pour les fournisseurs
 - ↪ Pourquoi les fournisseurs ont tout intérêt à accepter les cartes virtuelles ?
 - 7 Étude de cas : Sagemcom | Étude de cas : SAFTI
-

Pour les entreprises, les achats en ligne et "ad hoc" relèvent à la fois du défi et de l'opportunité

Imaginez : votre service marketing souhaite acheter un jingle audio pour une vidéo sur Internet, votre département stratégique doit acheter une étude de marché disponible en ligne, votre direction des produits veut commander des billets en ligne pour un salon, etc. Aucun problème, sauf que la plupart des fournisseurs en ligne de logiciels, d'images, d'études, de formations et de produits similaires requièrent un paiement en ligne immédiat. Ces achats ne peuvent généralement pas être traités via le système d'achat existant de l'entreprise. L'utilisation par les collaborateurs de leur carte de crédit d'entreprise ou, pire, d'une carte de crédit personnelle, peut à bien des égards être problématique.

Il n'existe aucune vue d'ensemble de ce genre de dépenses et presque aucun moyen de les contrôler. De plus, leur remboursement a posteriori est fastidieux et laborieux, tant pour le collaborateur concerné que pour le service de comptabilité. Les cartes de crédit virtuelles peuvent être la solution pour ce genre de dépenses professionnelles. En plus de permettre la digitalisation, la centralisation et le contrôle des achats en ligne et "ad hoc", elles peuvent avoir un impact positif sur le flux de trésorerie d'une entreprise. Vous trouverez par la suite une présentation détaillée des cartes virtuelles et des possibilités qu'elles offrent.

La pandémie de COVID-19 a contraint de nombreuses entreprises à concevoir de nouvelles solutions en matière d'achats et de paiements, en remplacement des procédures existantes qui impliquaient une présence physique. Certaines entreprises continuent de traiter leurs factures et paiements manuellement, notamment lorsqu'il s'agit d'achats "ad hoc" et en ligne. Lorsque les salariés télétravaillent, plus personne n'est présent pour traiter les factures et ordres de paiement. La grande incertitude liée à la durée potentielle de la situation a par ailleurs conduit certaines entreprises à envisager d'autres sources de fonds de roulement.

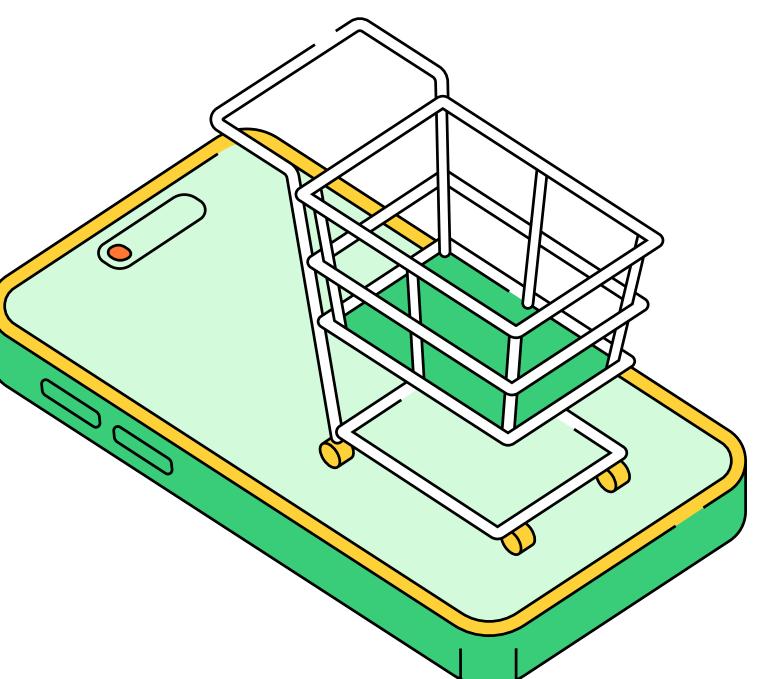
Pourquoi les entreprises ont tout intérêt à regarder de plus près leurs achats à la demande et "ad hoc"

Services de nettoyage, licences, traiteurs, matériels informatiques, fournitures de bureau : la plupart des entreprises dotées d'un service achats ont tout prévu pour traiter ce genre d'achats indirects récurrents. Des appels d'offres sont lancés, des contrats cadres sont signés et seule une poignée de fournisseurs se partagent en général le gâteau. Dans certains cas, cette méthode a déjà permis de réaliser des économies considérables par rapport au traitement de commandes individuelles.

Donc tout est sous contrôle, c'est ça ?

Oui et non. Ça le serait si ces dépenses ne correspondaient pas pour la plupart à des achats "ad hoc" et à la demande, souvent effectués en

ligne, par différents collaborateurs, depuis le bureau, en télétravail, sans possibilité particulière de les prévoir... Autant de paramètres qui donnent bien du fil à retordre aux entreprises, car elles n'ont ni moyen de paiement centralisé, ni vue d'ensemble des dépenses totales, ni moyen de contrôler la situation, ni processus adapté et efficace de validation, de coordination et de paiement. Sans oublier que si les factures sont payées directement depuis le compte bancaire de l'entreprise, l'effet sur le flux de trésorerie peut être négatif.



Même les dépenses les plus anodines peuvent engendrer de sérieux coûts

Au premier abord, ce type d'achats peut sembler négligeable par rapport aux achats de produits récurrents et coûteux. Bien qu'ils ne représentent que 20 % du volume total d'achats, ils sont à l'origine de 80 % des coûts administratifs liés à des achats indirects* ! Ce sont les chiffres qui ressortent régulièrement des enquêtes réalisées par les entreprises. Les produits commandés au coup par coup proviennent de nombreux fournisseurs différents, qui doivent chacun être référencés et gérés dans le système. Les transactions correspondantes entraînent à leur tour des centaines de factures à valider, traiter et payer. Et la liste s'allonge en permanence.

Les coûts cachés des dépenses "ad hoc" (en euros)

151
Référencement fournisseur
322
Coût total

65
Traitement pour paiement par facture

54
Paiement d'acomptes

52
Maintien annuel d'un fournisseur dans la base de données

Ces chiffres sont le résultat d'une enquête menée auprès de 400 Responsables des Achats par la société Ideal Gourmet.

Les économies de coûts potentiellement réalisables sur des dépenses "ad hoc" (1)

La négociation et la mise en oeuvre de contrats avec des fournisseurs ont toujours été l'un des fers de lance des services en charge des achats au sein des entreprises. En période de ralentissement de la croissance notamment, une bonne gestion des fournisseurs permet de réduire et de contrôler les coûts, ce qui contribue directement à la performance de l'entreprise.

Néanmoins, dès lors qu'il est question d'achats "ad hoc" effectués auprès d'une multitude de fournisseurs différents, bien souvent sans aucune notion de récurrence, la gestion traditionnelle des fournisseurs atteint ses limites. Avec les achats "ad hoc", les entreprises cherchent surtout à :

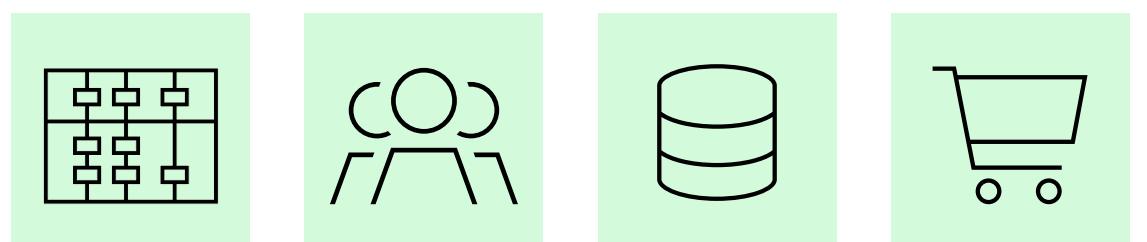
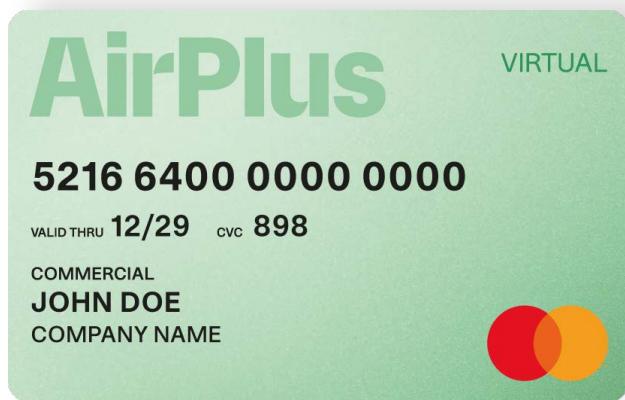
- ✓ simplifier les procédures de commande et de paiement pour les collaborateurs afin qu'ils puissent se concentrer sur leurs tâches principales
- ✓ améliorer la prévisibilité des coûts
- ✓ optimiser les délais de paiement (par rapport aux factures par exemple)
- ✓ faciliter le travail du service comptable (en éliminant les factures sans numéro de bon de commande)
- ✓ augmenter le flux de trésorerie
- ✓ minimiser les risques
- ✓ centraliser les paiements
- ✓ et, enfin mais surtout, obtenir une vue d'ensemble des différents types de dépenses

Les économies de coûts potentiellement réalisables sur des dépenses "ad hoc" (2)

Cela signifie que les achats "ad hoc" s'accompagnent d'un formidable potentiel de réduction des coûts à de nombreux niveaux de l'entreprise. Mais existe-t-il une solution capable de répondre aux besoins de tous les intervenants au sein de l'entreprise (collaborateurs, service achats, comptabilité et finances, trésorerie) et de résoudre les problèmes mentionnés précédemment ?

Oui !

Il s'agit des cartes virtuelles qui reposent généralement sur le réseau d'acceptation Mastercard®.

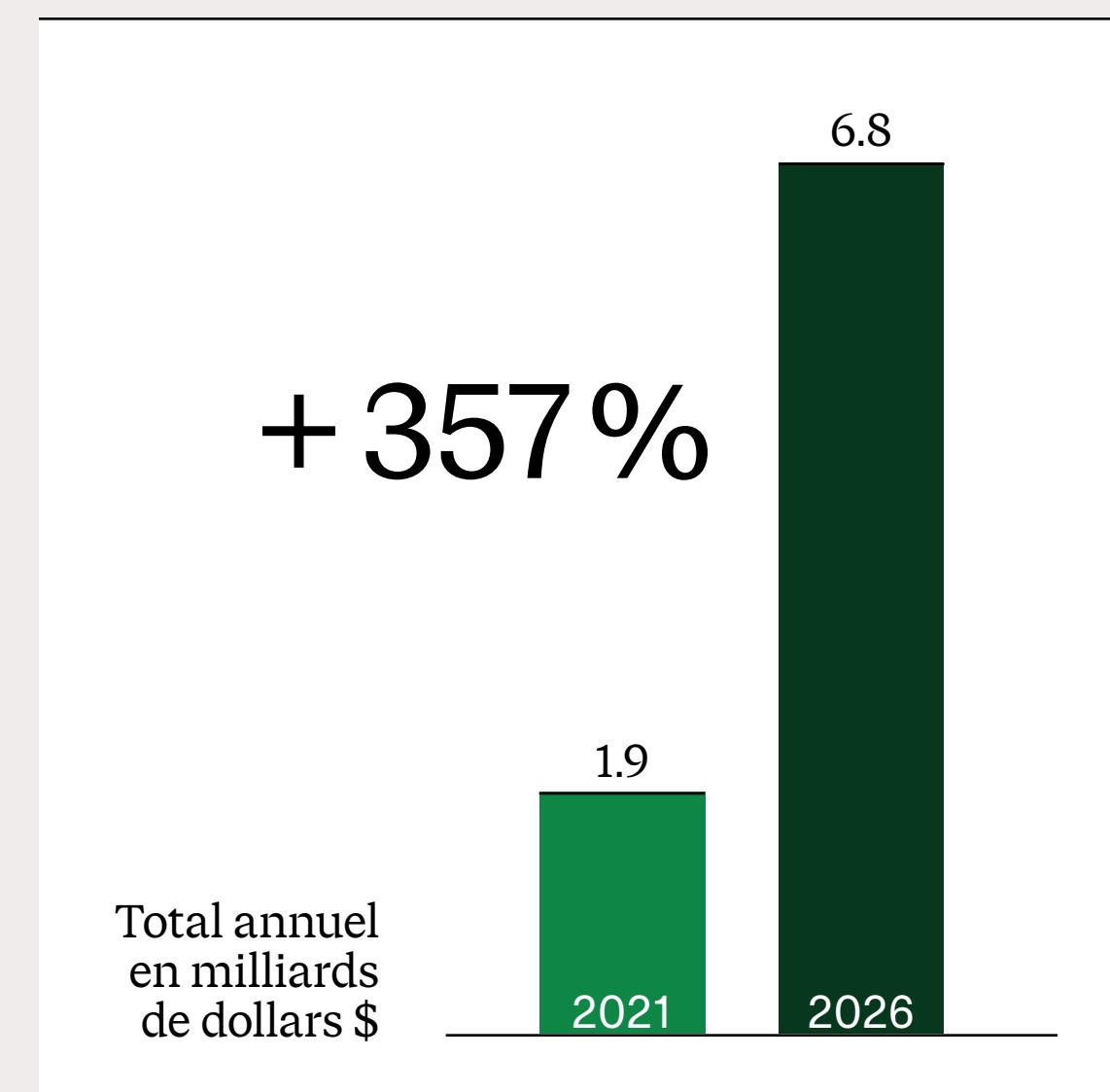


Paiements B2B par cartes virtuelles

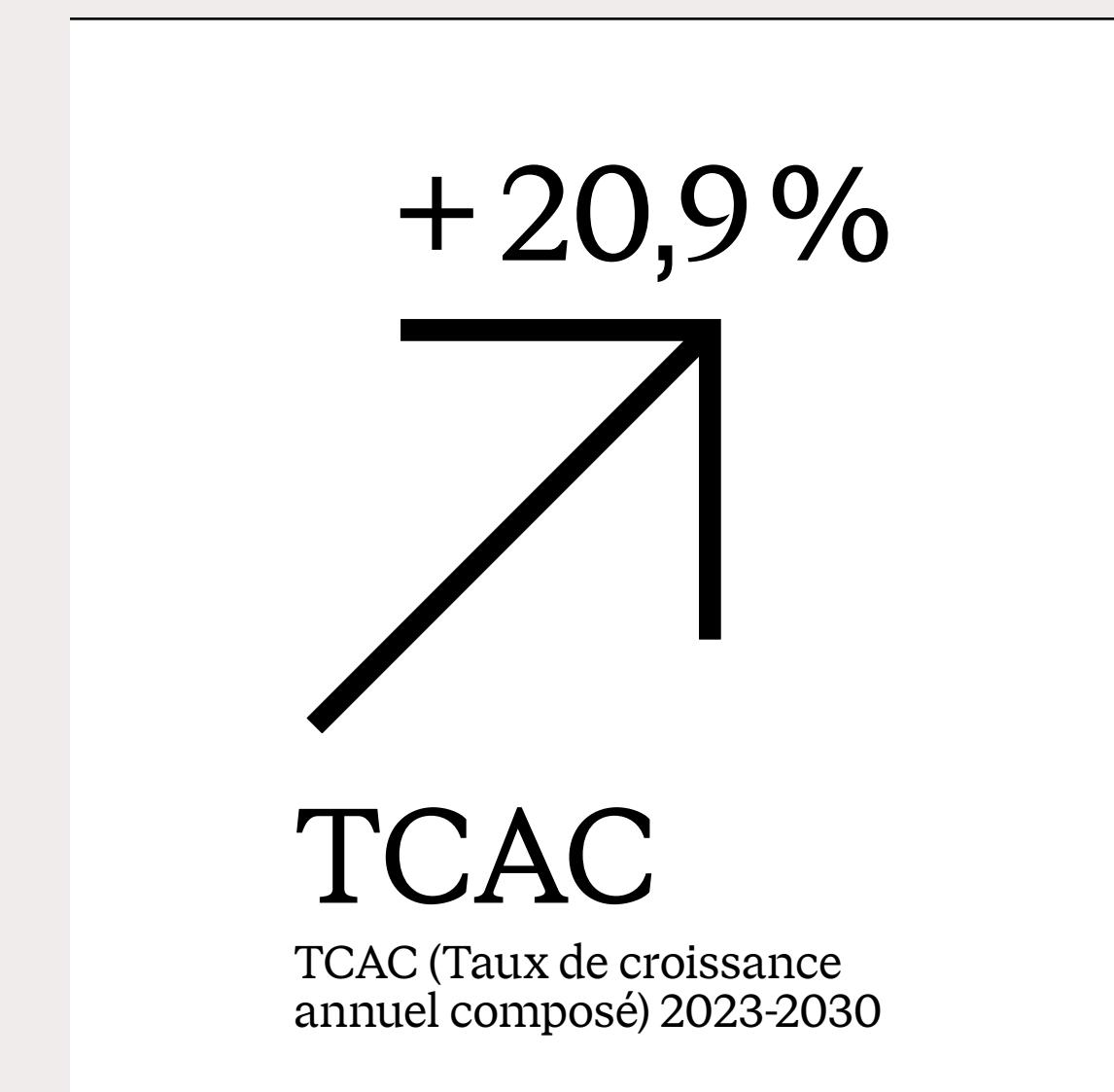
Le montant global des transactions réglées par cartes virtuelles devrait passer de 1,9 milliard de dollars en 2021 à 6,8 milliards de dollars en 2026, des chiffres qui soulignent l'importance grandissante de ce mode de paiement pour les transactions interentreprises.

Le marché mondial des cartes virtuelles était évalué en 2022 à 13,31 milliards de dollars américains et devrait connaître de 2023 à 2030 un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 20,9 %* pour les transactions interentreprises.

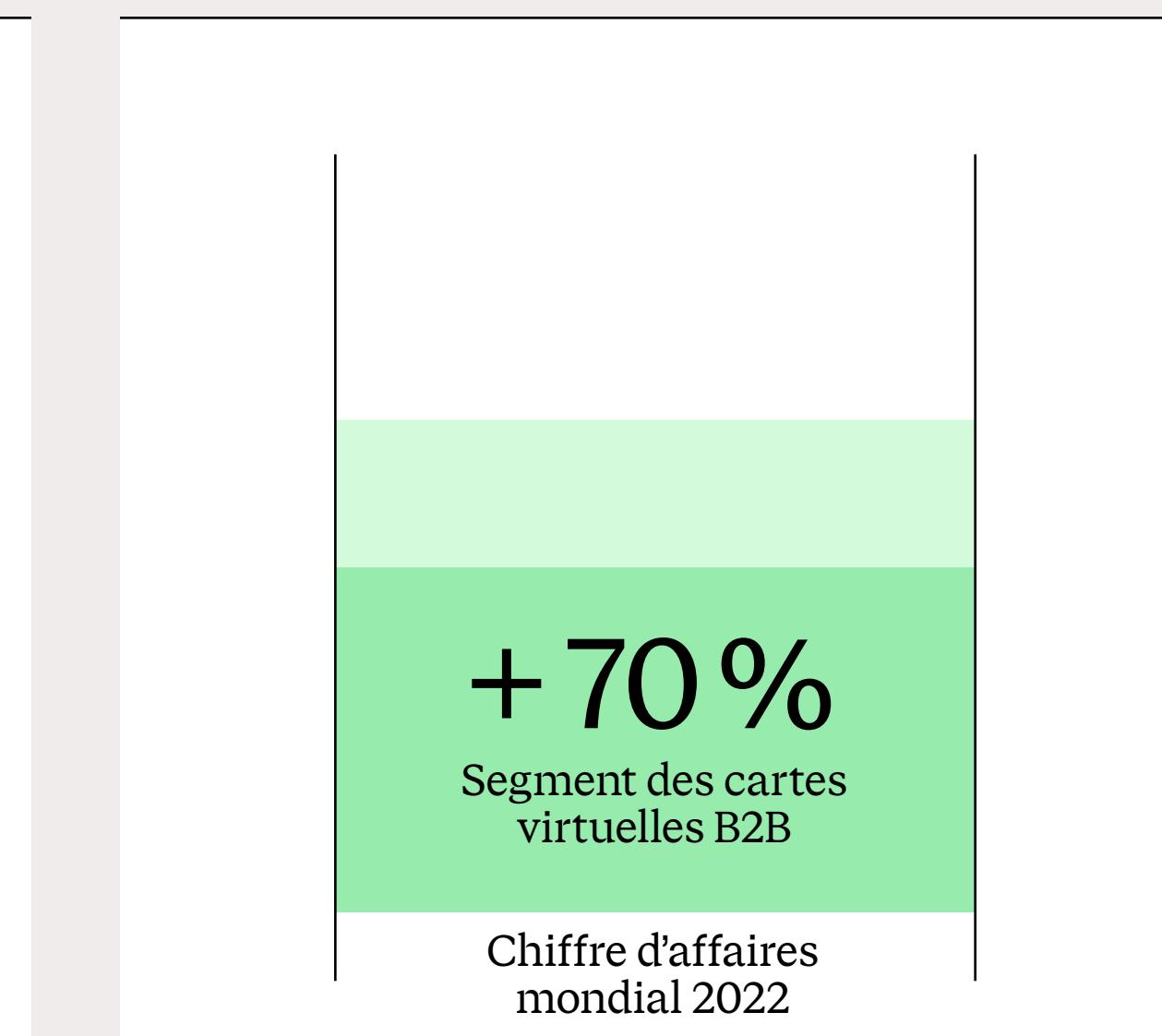
Le segment des cartes virtuelles B2B a dominé le marché en 2022 et représente 70 % du chiffre d'affaires mondial.*



Source: Mercator Advisory Group, Commercial Credit Cards: International Markets Review and Forecast, 2019-2024, June 2020, Author: Steve Murphy



Source: grandviewresearch.com/industry-analysis/virtual-cards-market-report



La carte de crédit virtuelle : un moyen de paiement ultra-polyvalent doté d'un formidable potentiel de croissance !

Mais qu'est-ce qu'une carte virtuelle ?
Comment cela fonctionne ?

Une carte de crédit virtuelle consiste en la combinaison d'un numéro de carte à 16 chiffres et d'un code CVC à trois chiffres, générée à la demande. Il peut, par exemple, s'agir d'un numéro Mastercard®.

Le prestataire fournit généralement à l'entreprise une application en ligne capable de générer ces numéros de cartes.

Le numéro de carte virtuelle perd sa validité une fois qu'il a été utilisé.

Il existe deux types de cartes virtuelles :

 Usage unique

pour des paiements ponctuels

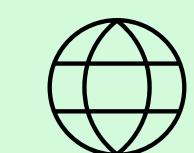


 Multi usage

pour des paiements récurrents auprès du même fournisseur



Les cartes virtuelles ont toutes en commun certaines fonctionnalités clés :



Taux d'acceptation mondial



Service extrêmement sécurisé



Un seul relevé de facturation récapitulatif au lieu d'une multitude de factures individuelles

Les entreprises peuvent se servir de cartes de crédit virtuelles pour payer tous les fournisseurs qui acceptent les cartes de crédit (Mastercard® par exemple) comme moyen de paiement.

Chaque carte est limitée aux paiements B2B non liés aux voyages.

Toutes les transactions payées au moyen de cartes de crédit virtuelles pendant une période de temps spécifique sont récapitulées par le prestataire de paiement au sein d'un seul relevé clair et facilement lisible, et facturées à l'entreprise en une seule fois, généralement à la fin de la période convenue. Les fournisseurs en revanche sont payés immédiatement par le prestataire de paiement.

L'entreprise reçoit ainsi uniquement un relevé de facturation et non pas plusieurs factures individuelles, et n'a plus qu'un seul fournisseur comme interlocuteur : le prestataire de la carte virtuelle.

Les avantages des cartes virtuelles pour les collaborateurs de l'entreprise

Collaborateurs

Paiement rapide et livraison de produits et services requis en urgence.

L'entreprise détermine qui peut générer des numéros de cartes.

Achats

Paiement simple, sécurisé, rapidement centralisé ; un contrôle des achats "ad hoc" à la clé.

Possibilité de bénéficier de remises fournisseurs pour paiement rapide.

L'intégration de la génération des cartes dans les plateformes d'achat accélère les procédures de commande et de paiement.

Seuls les achats validés sont payés.

Comptabilité/Finance

Pas de traitement chronophage des factures individuelles.

Simplicité d'intégration dans les systèmes de gestion des finances d'entreprise.

Affectation plus simple des dépenses grâce au recouplement avec les informations spécifiques à l'entreprise.

Des reportings pertinents aident à la prise de décisions.

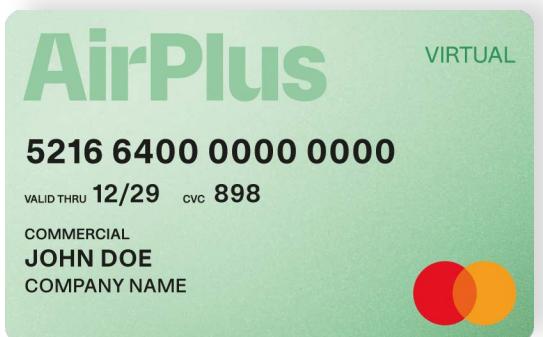
Trésorerie

Amélioration de la trésorerie grâce à des délais de paiement prolongés.

Les différents types de cartes virtuelles

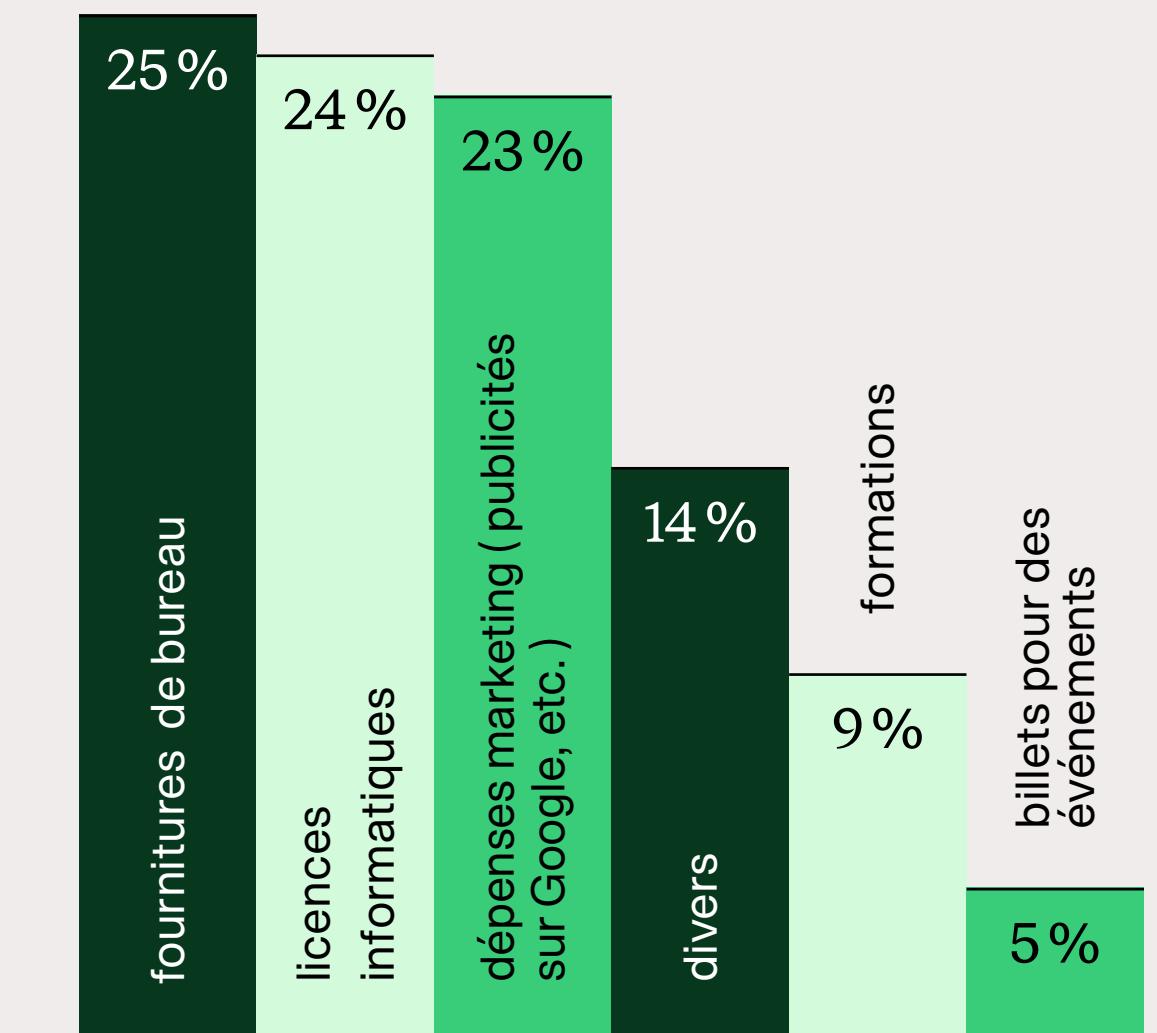
Il existe différents types de cartes virtuelles, à commencer par celles destinées à des paiements ponctuels ou au contraire à des paiements récurrents. Certains prestataires proposent même des solutions pour les intégrer directement dans des plateformes d'achat utilisées régulièrement : le numéro de carte est alors généré entièrement automatiquement et utilisé pour payer à chaque fois qu'un achat est effectué.

Usage unique



Les cartes virtuelles à usage unique correspondent au type standard. Dans cette version, un numéro de carte est généré pour une utilisation unique. Certains prestataires de cartes virtuelles permettent aux entreprises de personnaliser les restrictions d'utilisation des cartes en termes d'objet, de période de validité, de commerçant, de plafond et de devise. C'est précisément ce qui rend les cartes virtuelles si sûres.

Cartes virtuelles à usage unique : à quelles fins les cartes virtuelles sont-elles le plus souvent utilisées ?



Enquête réalisée par AirPlus auprès d'utilisateurs d'AirPlus Virtual Cards.

Les différents types de cartes virtuelles

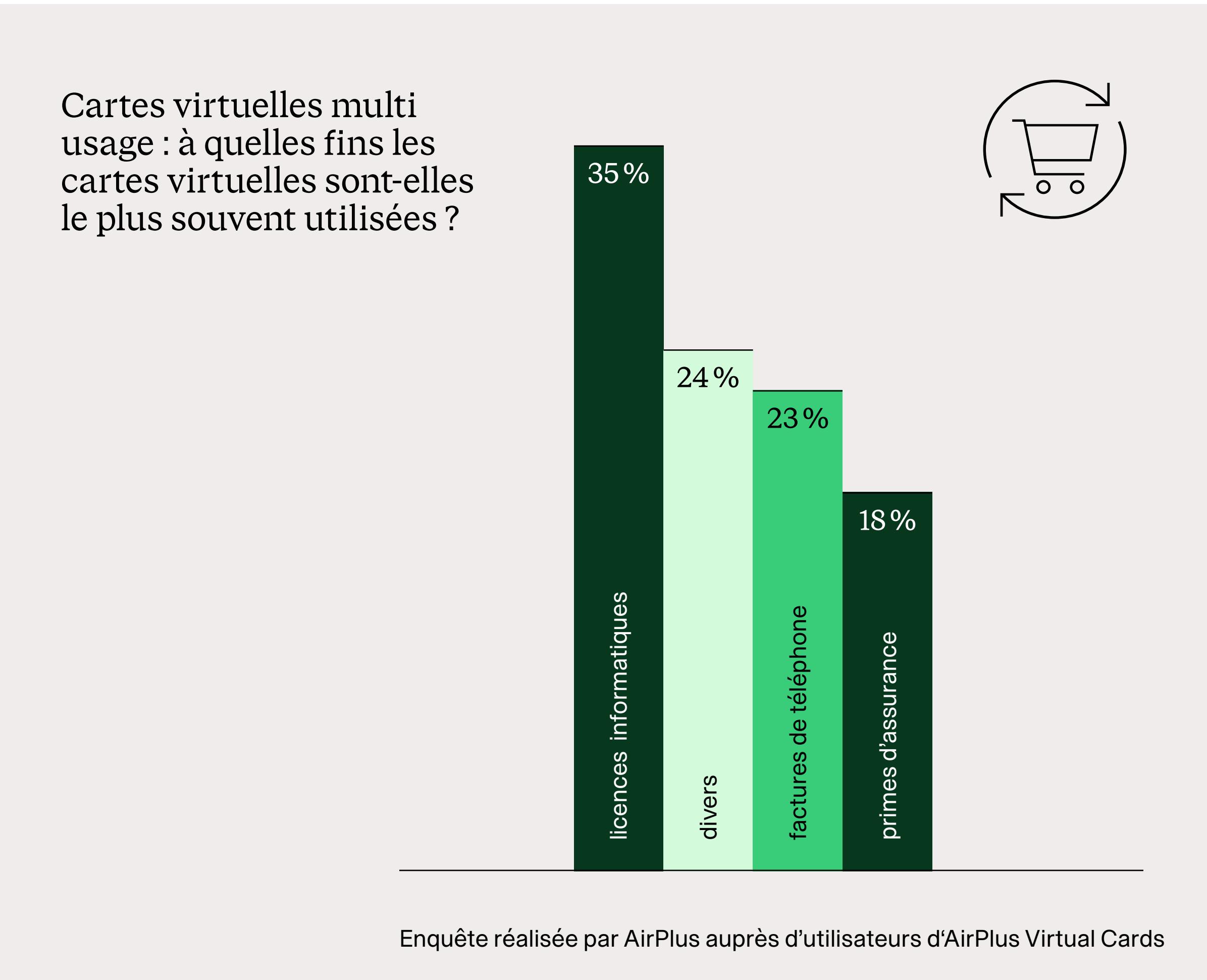
Multi usage



Certains prestataires proposent également des cartes destinées à effectuer des paiements récurrents. Dans cette version aussi, seul un numéro de carte est généré, mais il peut être utilisé pour effectuer des paiements récurrents ayant le même objet, par exemple des factures de téléphonie mobile.

Pour chaque numéro de carte de crédit, l'entreprise peut définir le nombre de transactions autorisées, une date d'expiration, un montant total à ne pas dépasser et une devise. Cela permet donc d'automatiser les paiements récurrents.

Cartes virtuelles multi usage : à quelles fins les cartes virtuelles sont-elles le plus souvent utilisées ?



Étude de cas : l'utilisation de cartes pour paiements récurrents par SACMI

SACMI est un groupe international, leader mondial dans la fourniture de technologies avancées pour l'industrie. L'entreprise est spécialisée dans la fabrication de machines et de systèmes complets pour les secteurs de la céramique, des métaux, de l'emballage, de l'alimentation et de la boisson et pour la production de récipients en plastique et en matériaux avancés. Présent sur 30 pays dans le monde, le groupe SACMI emploie plus de 4 500 personnes.

« Quand AirPlus nous a présenté les cartes virtuelles pour paiements récurrents », explique Daniela Amadei, Corporate Travel Manager chez SACMI, « nous avons tout de suite été convaincus de leurs avantages. Leur fonctionnalité de paiements récurrents nous permet de nous en servir pour régler des factures mensuelles avec un seul numéro de carte. Aujourd'hui, nous utilisons des cartes virtuelles pour payer les factures de téléphone du groupe tout entier.

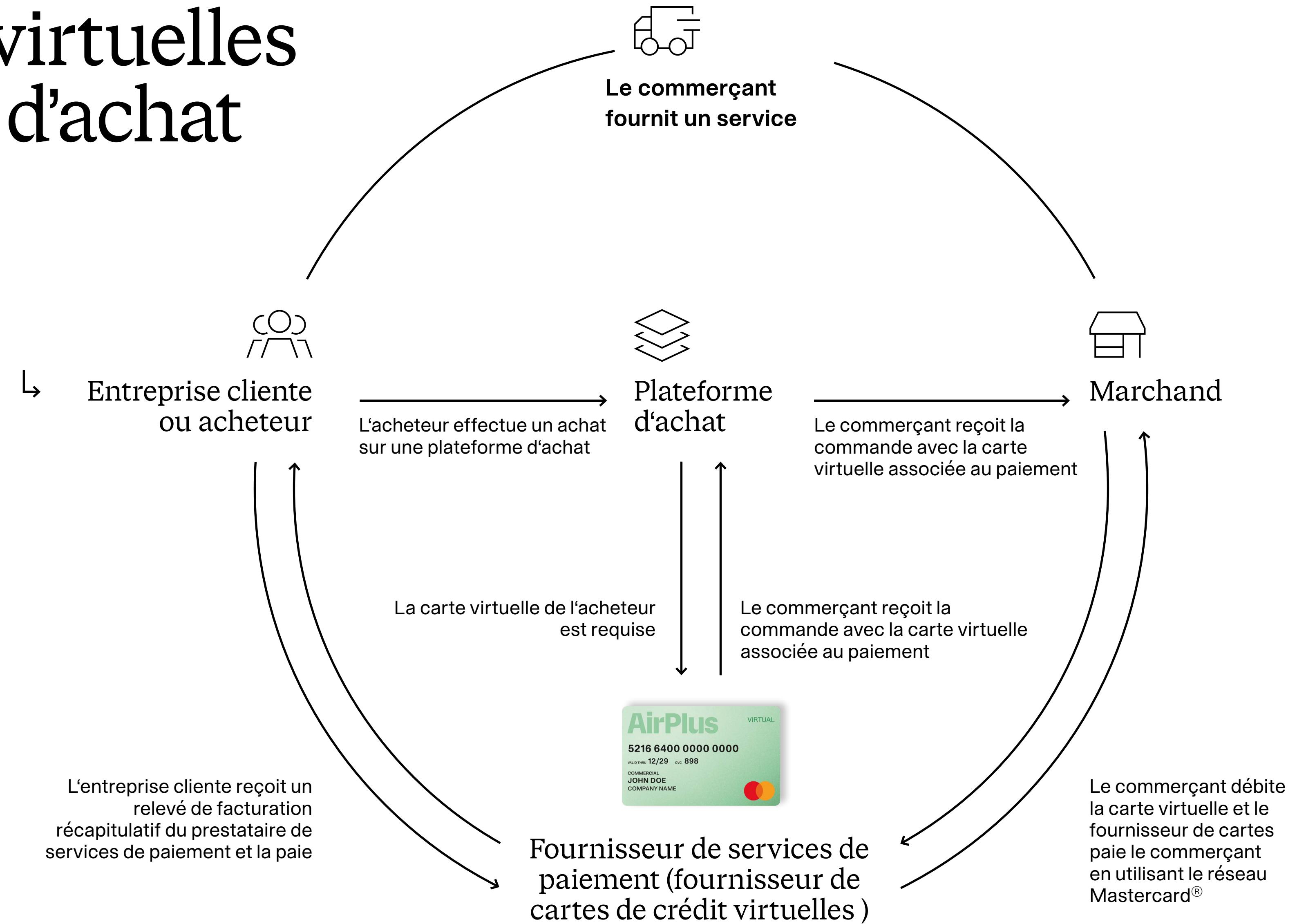
« Les numéros de cartes sont générés à partir du réseau Mastercard® », poursuit-elle, « et on peut les limiter à un

fournisseur spécifique, à un certain montant à ne pas dépasser et à une période de validité définie. Cela garantit un maximum de sécurité. »

« La mise en place des AirPlus Virtual Cards pour paiements récurrents nous a permis d'accélérer le rapprochement comptable, de simplifier nos procédures et d'améliorer notre flux de trésorerie » ajoute Mme Amadei. « C'est pourquoi nous utilisons aujourd'hui les cartes virtuelles pour paiements récurrents afin de régler nos services de coursiers, nos assurances et nos publicités en ligne. »

Intégration de cartes virtuelles dans des plateformes d'achat

Dans le cadre d'une intégration des cartes virtuelles au sein des outils de l'entreprise, une interface est créée avec une plateforme d'achat. Théoriquement, cette connexion est possible avec n'importe quelle plateforme destinée à relier entre eux des acheteurs et des vendeurs, qu'elle soit interne ou externe. Dès qu'un collaborateur passe une commande et clique sur "Payer", une carte de crédit virtuelle est automatiquement générée en arrière-plan en guise de moyen de paiement. Le paiement est ensuite traité comme habituellement par le prestataire de la carte de crédit virtuelle. Au moment de passer la commande, des informations analytiques peuvent être renseignées, comme la référence du projet ou le centre de coût ; ces informations apparaîtront sur le relevé de facturation global, afin de faciliter le rapprochement de chaque achat avec les collaborateurs qui en sont à l'origine, les projets ou encore les centres de coût correspondants.

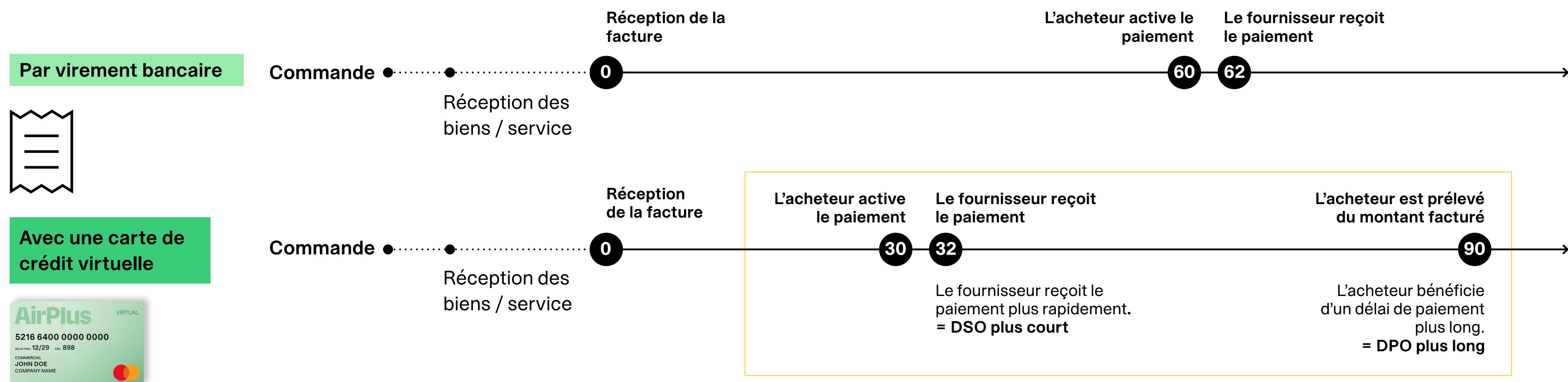


Les cartes virtuelles au service de meilleures relations avec les fournisseurs

Les avantages du paiement par carte virtuelle pour les fournisseurs

Avec les cartes de crédit virtuelles, les entreprises augmentent leur DPO (Days Payable Outstanding, c'est-à-dire le nombre de jours avant de payer leurs fournisseurs) tout en réduisant le DSO (Days Sales Outstanding, ou DMP pour Délai Moyen de Paiement) de leurs fournisseurs.

L'utilisation de cartes virtuelles pour effectuer des paiements présente des avantages pour l'acheteur, mais pas seulement. Les commerçants aussi profitent de cette méthode de paiement, en dépit des frais occasionnés.



Bref comparatif des paiements par virement bancaire et des paiements par carte de crédit virtuelle

	Paiement par virement bancaire	Paiement par carte virtuelle	Les avantages des cartes virtuelles
Flux de trésorerie	Les paiements sont effectués à date fixe ; les acheteurs hésitent à débloquer les fonds et attendent jusqu'à la dernière minute.	Réception plus rapide des paiements, en général sous deux à trois jours.	<input checked="" type="checkbox"/> Délai Moyen de Paiement (DMP) plus court puisque le paiement est généralement reçu sous deux ou trois jours.
Coûts	Pour inciter les entreprises à payer plus vite, les fournisseurs doivent accorder des avantages financiers (escomptes pour paiement rapide).	Aucun avantage financier à accorder pour obtenir le paiement rapide, ce qui permet de faire des économies.	<input checked="" type="checkbox"/> Des données de meilleure qualité facilitent et accélèrent la procédure de rapprochement des paiements et factures.
Relation acheteurs / clients	Risque de litiges si les paiements ne peuvent pas être rapprochés correctement chez le fournisseur en raison d'informations incomplètes ou manquantes.	Des données exemptes d'erreurs permettent une réconciliation claire des paiements entrants du côté des fournisseurs ; réduisant ainsi les conflits.	<input checked="" type="checkbox"/> Davantage de contrôle et de visibilité.
Acquisition de clients	Les commerçants qui n'acceptent pas les cartes peuvent se discréditer auprès de certains acheteurs.	Accepter les cartes peut favoriser l'acquisition de nouveaux clients.	<input checked="" type="checkbox"/> Gain de temps et d'argent : un nombre réduit de ressources est nécessaire pour assurer le suivi du statut des paiements. La procédure de demande de paiement est complètement éliminée.
			<input checked="" type="checkbox"/> L'acceptation des paiements par carte peut aider les fournisseurs à gagner de nouveaux clients car le paiement par carte est une option intéressante pour de nombreuses entreprises.

Pourquoi les fournisseurs ont tout intérêt à accepter les cartes virtuelles ?

Mais qu'en est-il des frais que le commerçant doit payer lorsqu'il accepte le paiement par carte de crédit ? L'acceptation des cartes de crédit virtuelles peut-elle encore être rentable pour les fournisseurs ? De nombreux indices laissent penser que oui. Les frais liés aux paiements par carte, qui sont de l'ordre de 2 %, sont largement compensés par la vitesse de la procédure de paiement et par la sécurité de paiement qu'elle implique.



Les paiements par cartes éliminent le risque d'impayés puisque c'est le prestataire de la carte virtuelle qui l'endosse. Cela signifie que le commerçant économise en moyenne 2 %, correspondant au montant moyen de revenus perdus en raison d'impayés.

Les commerçants sont payés nettement plus rapidement en cas d'utilisation de cartes virtuelles, à savoir sous deux à trois jours, en comparaison du paiement par virement bancaire, qui s'accompagne d'un Délai Moyen de Paiement (DMP) d'environ 47 jours en Europe. Pour être payé immédiatement par virement bancaire, le commerçant doit accorder un escompte, en général compris entre 5 et 8 % en Europe.

Étude de cas : les cartes virtuelles à usage unique

Témoignage de Sagemcom

Sagemcom fabrique des produits innovants dans le domaine de la smart city, du haut débit et des contenus audio et vidéo. Pour concevoir des modèles et prototypes, les équipes de R&D ont souvent besoin de procéder à des achats "ad hoc" pour de très petits montants, auprès de fournisseurs généralement implantés en France, mais parfois aussi à l'étranger. La plupart du temps, ces fournisseurs ne font pas partie des fournisseurs existants référencés au sein de l'entreprise. Pour s'assurer d'une livraison rapide, les équipes de R&D passent commande en ligne ou se rendent dans des magasins à proximité.



Christian Touzet
Directeur des Achats Adjoint

Par le passé, les salariés de Sagemcom utilisaient leur carte de crédit personnelle pour effectuer ce type d'achats et devaient attendre de se les faire rembourser.

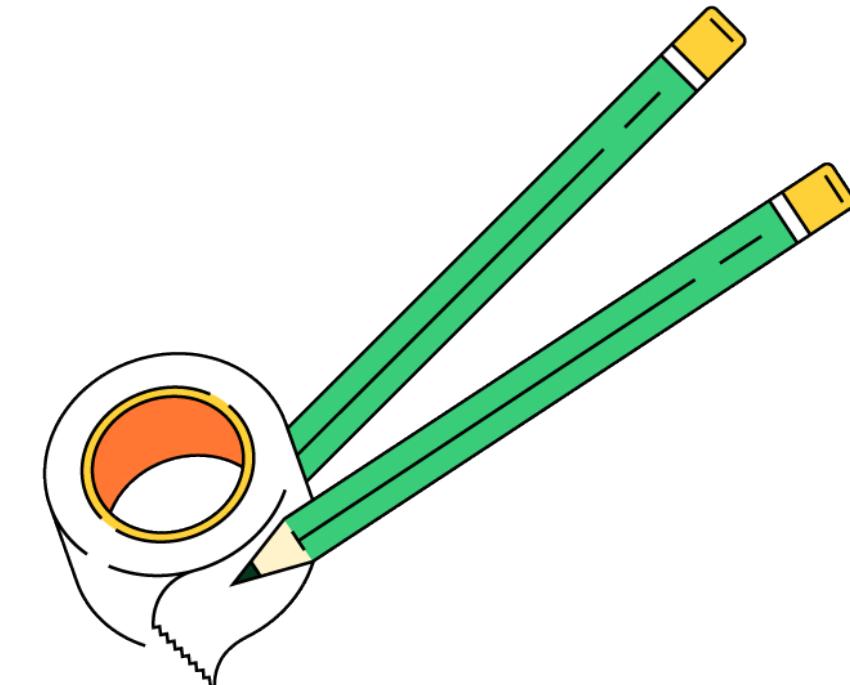
« Nous nous sommes rendu compte que la demande n'allait faire qu'augmenter et que nos équipes de R&D ne pourraient pas faire leur travail correctement sans ces achats en ligne»,

explique Christian Touzet, Directeur des Achats Adjoint chez Sagemcom.

Et maintenant ?

« L'introduction des cartes virtuelles a été simple et très rapide. »

Christian Touzet



Sagemcom utilise à présent des AirPlus Virtual Cards pour centraliser les achats effectués par ses équipes de R&D. L'entreprise a également profité du lancement des cartes pour mettre en place une nouvelle procédure pour les achats indirects effectués sur Internet, et pour définir un cycle de validation associé à ces achats.

« L'introduction des cartes virtuelles a été simple et très rapide », explique Christian Touzet.

Sagemcom fait confiance à son service comptable pour veiller à ce que les salariés respectent la nouvelle procédure pour les achats indirects.

« Dès que notre service comptable identifie une dépense correspondant à un achat qui aurait pu être payé par carte virtuelle, nous demandons au salarié concerné d'utiliser la nouvelle procédure et nous lui en expliquons les avantages, pour lui et pour l'entreprise », ajoute M. Touzet.

Une seule personne chez Sagemcom est responsable de la génération de cartes et de la modification des paramètres si nécessaire.

Voilà à quoi ressemble la procédure mise en place : si un collaborateur souhaite faire un achat "ad hoc", il envoie une demande à son supérieur. Celui-ci valide l'achat qui est alors

effectué par un acheteur spécifique chez Sagemcom.

La mise en place de cartes virtuelles pour les achats a permis à Sagemcom de renforcer la sécurité des paiements, d'optimiser le flux de trésorerie et d'améliorer la satisfaction de ses collaborateurs.

Achats sécurisés

Depuis que l'entreprise a commencé à utiliser les cartes virtuelles, aucun cas de fraude, ni aucune tentative de fraude, pas plus interne qu'externe, n'a été rapporté(e).

Le relevé de facturation mensuel récapitule en détail toutes les transactions. Cela permet aux services achats et comptabilité d'assurer un suivi proche des dépenses qui ont été effectuées sur la base de ce relevé.

→ « Les cartes virtuelles ont mis un terme à la fraude. »

Le relevé de facturation global détaillé offre à l'entreprise une transparence totale des dépenses occasionnées par les équipes de R&D.

Amélioration du flux de trésorerie

Dès que la carte virtuelle est utilisée, la facture correspondante du fournisseur est directement payée par le prestataire de la carte, AirPlus. Toutes les transactions effectuées par Sagemcom au moyen des cartes virtuelles pendant une période de temps définie sont récapitulées par le prestataire des cartes virtuelles sur un relevé de facturation unique très facile à lire. Toutes les transactions sont facturées en une seule fois à la fin de la période convenue. L'entreprise bénéficie ainsi de délais de paiement prolongés par rapport à ceux imposés par les différents fournisseurs.

→ « En l'espace d'un an, nous avons utilisé les AirPlus Virtual Cards pour effectuer plus de 300 achats pour un total de 150 000 euros, un montant non négligeable, déclare M. Touzet.

« La gestion de la trésorerie est un élément important de la stratégie de Sagemcom. Nous accordons donc un intérêt particulier à toute procédure susceptible d'améliorer notre fonds de roulement ou notre flux de trésorerie. Les cartes virtuelles ont été d'un grand secours en la matière. »

Une comptabilité plus efficace

Moins d'enregistrements manuels, moins de temps et d'efforts consacrés au rapprochement comptable : les cartes virtuelles éliminent une bonne partie du travail comptable manuel. Tous les postes recensés sur le relevé de facturation global sont automatiquement importés dans le système ERP SAP de Sagemcom au format CSV, accompagnés d'informations telles que le centre de coût, le numéro de projet, etc. permettant de les affecter rapidement et correctement.

« Le prestataire de nos cartes, AirPlus, fait office de fournisseur de paiement unique : il rassemble toutes les factures des différents fournisseurs sur un seul relevé de facturation global. Les cartes virtuelles nous ont permis de renforcer l'efficacité de toute notre chaîne d'achats indirects et d'approvisionnement. » , remarque Christian Touzet.

Des salariés plus satisfaits

Les cartes virtuelles ont également simplifié les procédures d'achats "ad hoc" pour les collaborateurs du service R&D chez Sagemcom. Tous les achats de ce type sont désormais pris en charge par le service achats. Les employés n'ont plus besoin d'effectuer des avances, ni d'établir les notes de frais correspondantes.

« Nous avons le contrôle des achats "ad hoc" tout en offrant aux salariés qui les initient un confort supplémentaire » , ajoute Christian Touzet. De leur côté, les collaborateurs sont heureux d'avoir plus de temps pour s'occuper de leurs tâches principales.

Vous avez des questions ?
N'hésitez pas à nous contacter !

AirPlus International
airplus.com/contact