

Il moderno processo procure-to-pay



Come **digitalizzazione** e **centralizzazione** fanno evolvere approvvigionamenti e pagamenti

Indice

Introduzione	03
1. Principali sfide per acquirenti e fornitori	04
2. Difficoltà che affrontano i diversi stakeholder aziendali	05
3. Acquisti B2B: perché i pagamenti tradizionali non bastano più	06
a. Il mercato dei pagamenti aziendali in Europa	06
b. Cresce la digitalizzazione dei pagamenti nel mondo B2B	07
4. Il procure-to-pay come chiave per la digitalizzazione	09
5. La soluzione di pagamento integrata: le carte di credito virtuali	10
a. Cosa sono le carte virtuali?	10
b. Per quali acquisti utilizzare le carte virtuali?	11
c. L'integrazione delle carte virtuali nelle piattaforme procurement e di tesoreria	14
d. Come i diversi reparti di un'azienda possono trarre vantaggio dalle carte virtuali	15
e. I vantaggi delle carte virtuali per i fornitori	15
6. Voce alle aziende: cosa dice chi ha già introdotto le carte di credito virtuali	19

Introduzione

Il mondo sta evolvendo alla velocità della luce. Tutti i processi si stanno digitalizzando e le aziende sono alla ricerca di efficienza e semplificazione. In questo scenario, che cosa serve a un'azienda che sta intraprendendo la propria trasformazione digitale? Una chiave di lettura è comprendere le sfide che tutti gli stakeholder interni devono affrontare durante l'intero processo di acquisto e pagamento.



Questo e-book offre una panoramica di queste sfide e le possibili soluzioni necessarie per una migliore gestione delle spese aziendali. Nel corso del documento vedremo, attraverso analisi dei dati del settore e casi di studio, come il processo di acquisto e di pagamento siano legati a filo doppio.



Ciò significa che ci sono opportunità e vantaggi per tutti i reparti aziendali coinvolti nel processo procure-to-pay: dal dipendente, all'ufficio acquisti, fino al reparto di tesoreria e finanza.



L'obiettivo comune? Risparmiare tempo, mantenere trasparenza e controllo durante tutto il processo procure-to-pay e gestire le risorse economiche e finanziarie.

Procure-to-pay

Il procure-to-pay designa il flusso di attività di un'azienda che va dall'acquisto di beni e servizi da un fornitore, fino al pagamento della fattura associata ad un giusto prezzo e nei tempi concordati.

1. Principali sfide per acquirenti e fornitori

Prima di scoprire quali sono i vantaggi di una soluzione procure-to-pay, è importante identificare quali sono le principali difficoltà riscontrate nel processo tradizionale.

Ecco i possibili ostacoli in una tipica relazione acquirente-fornitore:



2. Difficoltà che affrontano i diversi stakeholder aziendali

Quando ci si concentra sui diversi reparti all'interno di un'azienda, è possibile individuare le seguenti sfide:

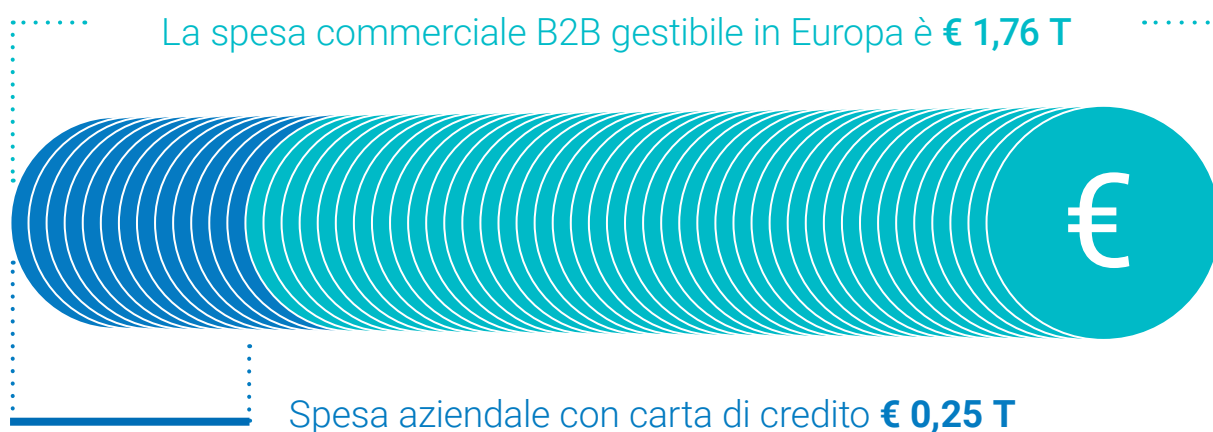
	Quali compiti cercano di assolvere?	Quali problemi hanno?	Che cosa vorrebbero?	Che cosa direbbero?
 Dipendenti	> Ordinare beni/ servizi > Garantire consegne nei tempi > Rispetto dei budget	> Il processo di emissione degli ordini è lento e richiede molta burocrazia > Utilizzo della carta di credito personale per i pagamenti (anticipati) dei fornitori che richiedono pagamenti immediati con carta	> Avere un processo di conferma ordini semplice > Eliminare la necessità di fare pagamenti anticipati con la carta personale	"Vorrei concentrarmi nel fare il mio lavoro quotidiano, senza laboriose procedure amministrative manuali"
 Ufficio acquisti	> Acquistare beni e servizi ad un costo conveniente > Garantire consegne nei tempi > Registrare nuovi fornitori e gestire quelli esistenti facilmente > Ridurre i costi operativi	> Troppo tempo speso nella gestione di fornitori non strategici > Manca una visione chiara degli acquisti fuori dal tradizionale processo di procurement aziendale > Difficoltà con fornitori che non supportano il processo tradizionale di pagamento	> Ridurre il costo operativo di gestione di fornitori non strategici	"Vorrei il controllo, ma anche tempo per concentrarmi su fornitori strategici".
 Contabilità/ Finanza	> Gestione dei pagamenti > Approvazione dei pagamenti > Riconciliazione dei pagamenti a fine mese	> Gestione di molte fatture ricevute da fornitori non strategici > Processo di riconciliazione inefficiente > Difficoltà nel rintracciare i dettagli del pagamento	> Maggiore efficienza nel processo di approvazione dei pagamenti > Facile e veloce riconciliazione dei pagamenti a fine mese	"Vorrei avere un modo efficiente per approvare i pagamenti"
 Tesoreria	> Ottimizzare i flussi di cassa così da migliorare il capitale circolante	> Fatture pagate rapidamente significa fuoriuscita di denaro immediata > Possibilità di ottenere sconti da parte del fornitore a fronte di pagamenti anticipati	> Mantenere un equilibrio finanziario > Sostenere le necessità di incasso del fornitore	"Vorrei che i tempi di incasso fossero più veloci dei tempi di pagamento"

3. Acquisti B2B: perché i pagamenti tradizionali non bastano più

Il mercato dei pagamenti aziendali in Europa

Se si guarda alla spesa con carte di credito in Europa, la quota dei pagamenti aziendali è leggermente superiore al 14%. Si tratta di 0,25 trilioni di € su una spesa gestibile stimata di 1,76 trilioni di €. Sicuramente c'è un enorme potenziale di crescita.

Solo il 14,3% della spesa totale in Europa nel 2020 è stata fatta con carta di credito.



Fonte: Analisi MCA, libro di mercato regionale CGS: Europa, 2020, Kaiser associate

I pagamenti B2B sono molto più complessi di quelli consumer, poiché richiedono molti più dati, per non parlare dei requisiti di conformità e degli importi delle transazioni che sono tipicamente molto più elevati.

E non è tutto. La maggior parte dei pagamenti aziendali viene ancora gestito con il sistema fattura/bonifico e tramite processi ed elaborazioni manuali.

Mentre, dunque, le carte di credito sono uno strumento consolidato già da diversi anni per gli acquisti T&E e nel mercato del business travel, la spesa B2B in Europa passa ancora tramite bonifico.

Esistono ampie aree di incremento per i pagamenti digitali: il continente ha l'infrastruttura tecnologica e l'offerta di soluzioni per fare il salto e diversificare i pagamenti anche nel mondo B2B.

Cresce la digitalizzazione dei pagamenti nel mondo B2B

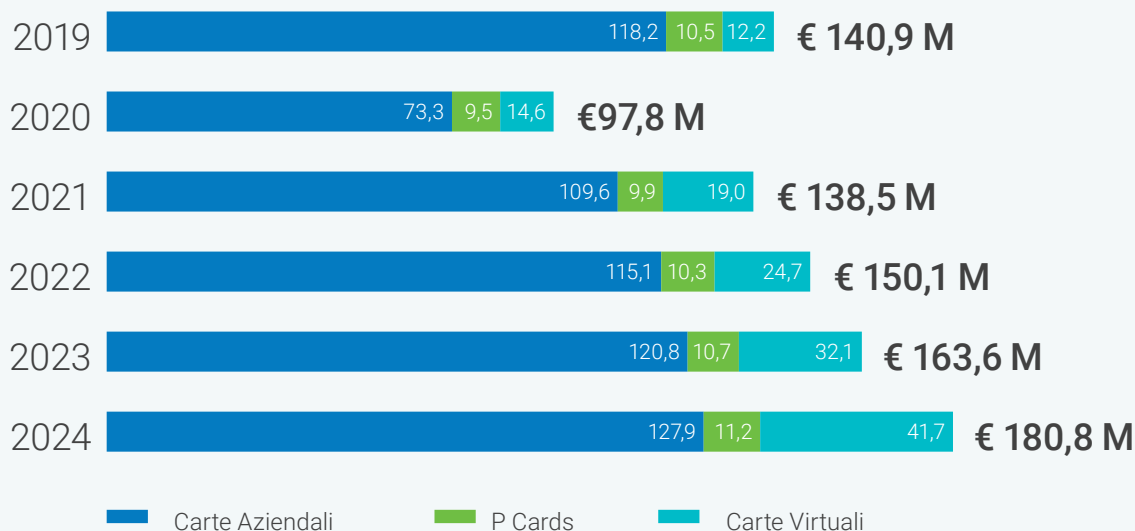
Le aziende sono consapevoli che, più il loro business e i loro processi di acquisto si digitalizzano, più si devono digitalizzare anche le soluzioni di pagamento. Ma è consigliato **implementare un sistema e un programma di pagamento centralizzato** per gestire la crescente mole di dati e informazioni che scaturiscono dalla digitalizzazione.

In questo contesto **i pagamenti tramite bonifico bancario non possono competere**, ed è per questo che i pagamenti con carte di credito virtuali, rispetto ai sistemi di pagamento tradizionali come i bonifici o i RID, sono più indicati per risolvere le sfide attuali dei reparti acquisti e dei fornitori.

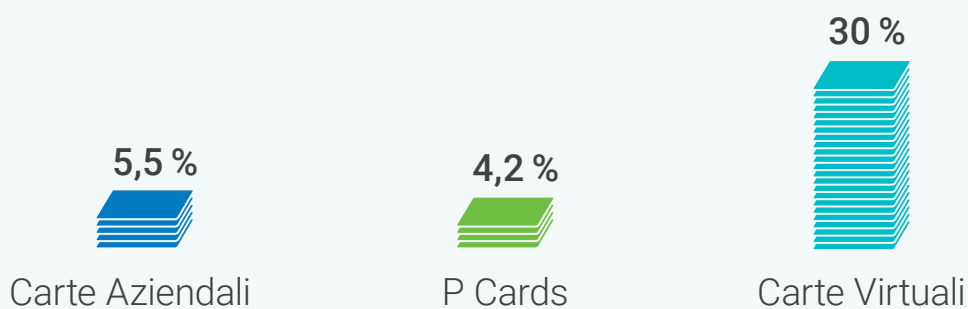
Pagamenti aziendali con carte virtuali

Come indicato nel grafico sottostante, è prevista una crescita nell'utilizzo delle carte di credito virtuali per i prossimi anni.

Previsione dei tassi di crescita per carte commerciali nell'Europa Occidentale 2019–2024



CAGR (Tasso di Crescita Annuale Composito 2021–2024)



Previsione per le carte virtuali



Forte tasso di crescita del 30%



In confronto, i pagamenti con le carte tradizionali stanno crescendo a un tasso molto più lento.

C19

I dati del 2020 riflettono il probabile impatto del Covid-19.

Fonte: Mercator Advisory Group, Commercial Credits Cards: Analisi dei mercati internazionali e Previsione 2019–2024, Giugno 2020, Autore: Steve Murphy

4. Il procure-to-pay come chiave per la digitalizzazione

In un panorama così mutevole, diventa cruciale la capacità di avere piena trasparenza e vedere quando i pagamenti vengono effettuati e a chi. Senza una soluzione integrata il risultato per l'azienda può essere la perdita di visibilità su tutta una serie di acquisti e di spese che avvengono al di fuori dei canali di approvvigionamento tradizionali.

Con una singola piattaforma procure-to-pay si digitalizza tutto il processo in chiave end-to-end dagli ordini al pagamento, e si ottiene una visione completa e dati dettagliati a supporto dell'ottimizzazione di tutto il processo.

In queste piattaforme si possono collegare tutti i reparti coinvolti e in una sola videata si possono rintracciare ed effettuare tutti gli acquisti e i pagamenti.

Lo sapevate?

L'85% dei pagamenti aziendali contiene qualche elemento manuale.*

La buona notizia è che le moderne piattaforme procurement possono offrire tutto questo e ancor meglio se integrate con una soluzione di pagamento virtuale.

*Fonte: B2B Payments: taking care of business (paymentscardsandmobile.com)

5. La soluzione di pagamento integrata: le carte di credito virtuali

Le carte di credito virtuali sono un metodo di pagamento flessibile ed efficiente, **molto compatibile con i canali di approvvigionamento on-line**. Inoltre, spesso costituiscono una **soluzione integrata nelle piattaforme procurement e di tesoreria**. Quindi, che cosa sono le carte di credito virtuali e perché si integrano perfettamente con una strategia procure-to-pay?

Cosa sono le carte di credito virtuali?

Una carta di credito virtuale è un numero di carta a 16 cifre, con un codice CVC, che viene generato specificamente per singoli acquisti e si appoggia ad un circuito di pagamento, come per esempio Mastercard®.

Una delle caratteristiche principali delle carte virtuali è la loro estrema sicurezza, poiché il numero della carta di credito perde validità dopo essere stato utilizzato.

Caratteristiche delle carte di credito virtuali



Accettazione a livello globale

Le aziende possono utilizzare le carte di credito virtuali con tutti i fornitori che in generale accettano pagamenti con carta di credito (ad esempio Mastercard®).



Maggior controllo e sicurezza

È possibile personalizzare ogni carta virtuale generata secondo parametri specifici come:

- > periodo di validità
- > tipologia di acquisto
- > plafond



Un estratto conto riassuntivo invece che tanti estratti conto singoli

Tutte le transazioni eseguite utilizzando carte di credito virtuali in un certo intervallo di tempo sono solitamente raccolte dal fornitore delle carte in un singolo estratto conto di semplice comprensione e addebitate all'azienda in un'unica soluzione, al termine del ciclo di rendicontazione concordato. I fornitori invece ricevono il pagamento immediatamente.

L'azienda riceve dunque un unico estratto conto, invece di più estratti conto singoli, e può appoggiarsi a un unico fornitore, quello della carta virtuale.

Per quali acquisti utilizzare le carte virtuali?

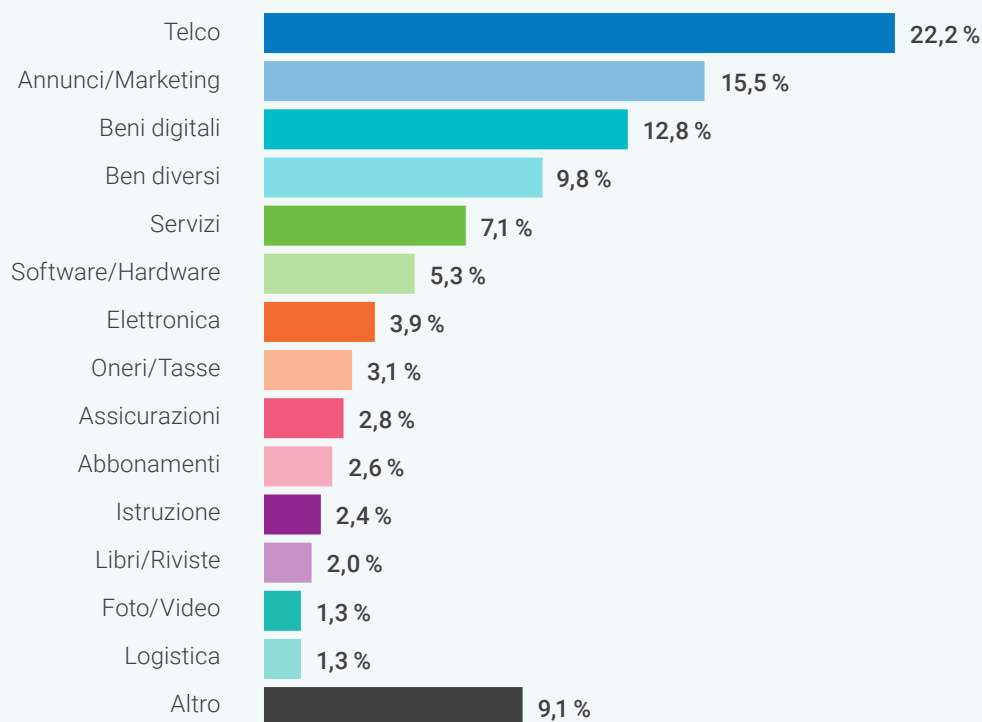
Le carte virtuali possono essere utilizzate sia per pagamenti occasionali che ricorrenti. Spesso le carte virtuali possono essere integrate anche nelle piattaforme procurement più utilizzate, rendendo possibile generare automaticamente un nuovo numero di carta ogni volta che è necessario eseguire un acquisto.

Al momento del pagamento, è possibile generare un numero di carta che verrà utilizzato solo per quell'acquisto. Le carte possono essere personalizzate definendo restrizioni specifiche per l'utilizzo come il periodo, un numero limitato di transazioni e la valuta. Questo è ciò che le rende così sicure.

Anche nel caso in cui si vogliano utilizzare le carte virtuali per pagamenti ricorrenti, è possibile generare un solo numero di carta e utilizzarlo per pagamenti multipli con lo stesso fornitore, per esempio per il pagamento di una bolletta telefonica mensile. Per ogni numero di carta di credito si può

impostare il numero massimo di transazioni, la data di scadenza, un plafond e la valuta. Ciò rende possibile automatizzare pagamenti ricorrenti.

Utilizzo della carta di credito virtuale per categoria d'acquisto



Fonte: AirPlus Virtual Card. Procurement Volume 2021 & 2020, escluso il BTM e le aziende con una spesa B2B >500mila

I benefici delle carte virtuali per gli acquisti aziendali nel processo procure-to-pay

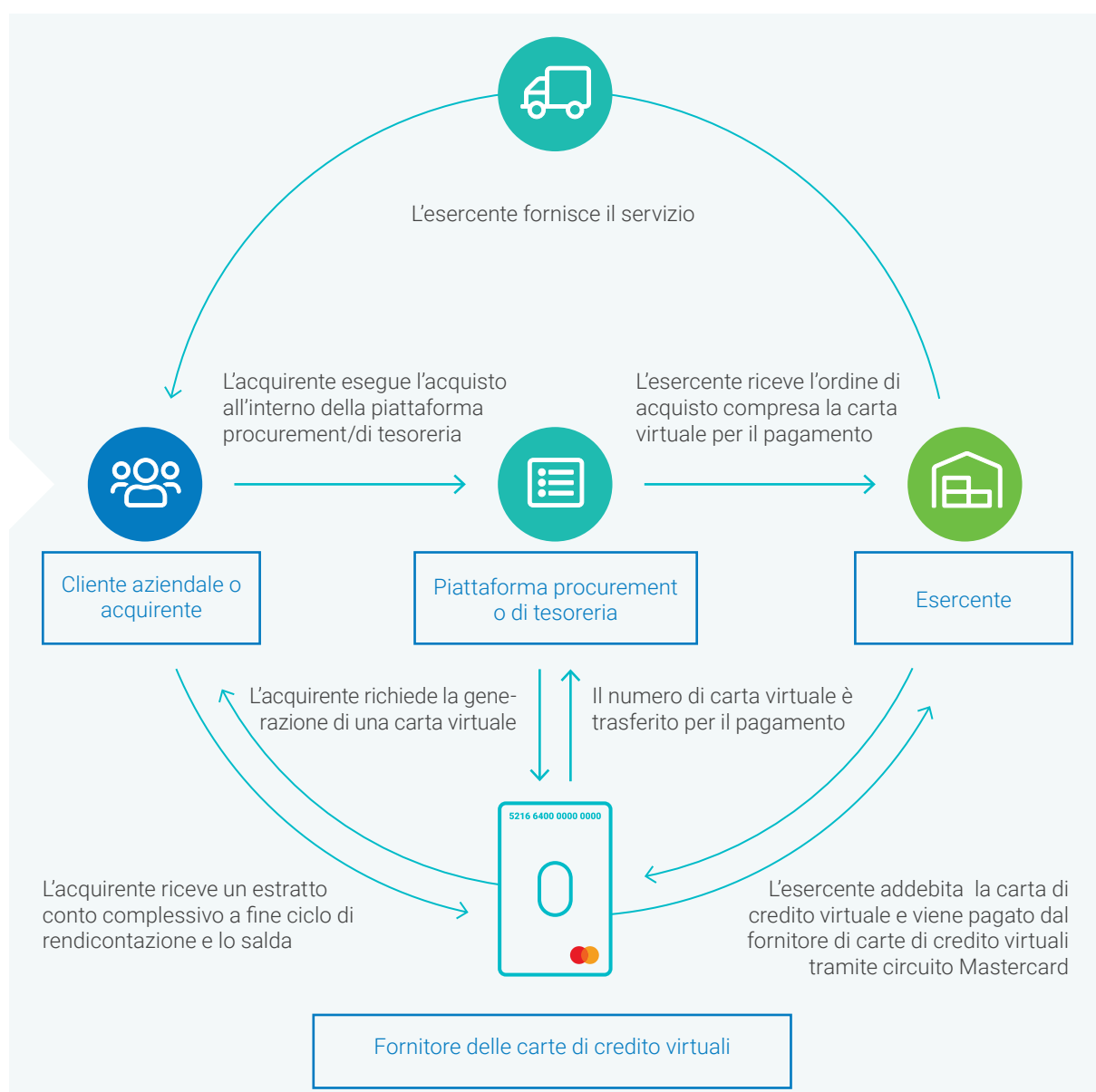
Per una migliore comprensione di come le carte virtuali possano essere integrate nel processo procure-to-pay, diamo un'occhiata a quali sono i benefici per gli acquirenti e per i fornitori quando si sostituiscono i tradizionali pagamenti con bonifico bancario (e i loro costi nascosti) con pagamenti mediante carta virtuale.

	Difficoltà con i bonifici bancari	Benefici delle carte virtuali
Gestione/ amministrazione	> Necessità di gestire e mettere in sicurezza le informazioni del pagamento al fornitore > Possibili errori di inserimento	> Le istruzioni di pagamento aggiornate sono inviate dal venditore mediante una rete sicura > Minori errori /discussioni per via del trasferimento automatico del pagamento
Ciclo di pagamento	> Pagamento immediato o anticipato	> L'addebito del costo per l'acquirente è successivo al momento del pagamento > Crea visibilità sui flussi di cassa e allunga i termini di pagamento
Controllo e sicurezza	> Flessibilità limitata nelle opzioni di pagamento > Necessità di avere procura al pagamento > Rischio di frode sui dettagli bancari	> Scambio sicuro delle informazioni sui pagamenti > Possibilità di delega al pagamento, nel rispetto delle policy aziendali ed entro i parametri definiti
Dati e reporting	> Dati limitati che rendono difficile la riconciliazione e il reporting	> Migliore riconciliazione e dati arricchiti per migliori negoziazioni

Considerando la forza delle carte di credito virtuali come opzione di pagamento digitale in uno scenario che si sta spostando verso i pagamenti online, il loro utilizzo come strumento di gestione delle spese aziendali sta crescendo. Vi è però un'altra cosa che vale la pena prendere in considerazione: la loro integrazione nelle piattaforme procurement e di tesoreria.

L'integrazione delle carte virtuali nelle piattaforme procurement e di tesoreria

L'utilizzo delle carte virtuali integrate nelle piattaforme procurement e di tesoreria aziendali consente di avere **un processo di pagamento semplice e fluido**, che supera gli ostacoli della Autenticazione a 2 Fattori: non appena create un ordine o approvate una fattura e cliccate per pagare, **si genera automaticamente e immediatamente in background una carta di credito virtuale dell'importo necessario, e il fornitore viene così pagato puntualmente nei tempi concordati.**



Come i diversi reparti di un'azienda possono trarre vantaggio dalle carte virtuali

Le carte virtuali hanno dunque una grande serie di vantaggi per i diversi reparti dell'azienda. Vediamoli quindi insieme:

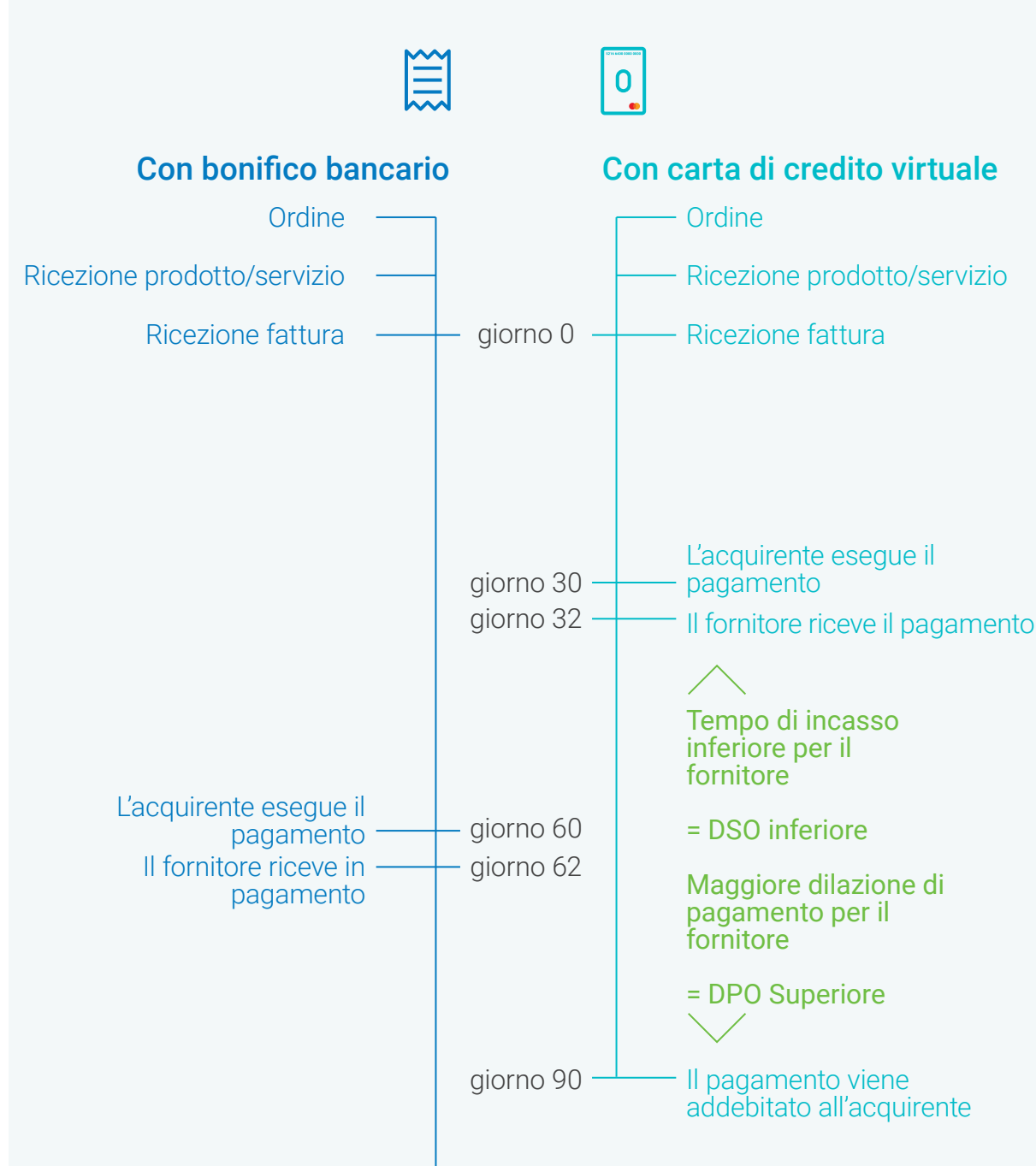
 Dipendente	 Ufficio acquisti	 Contabilità / Finanza	 Tesoreria
Pagamento e consegna rapidi di prodotti e servizi urgenti	Pagamento centralizzato e controllo semplice, sicuro e rapido degli acquisti ad hoc	Nessuna perdita di tempo per elaborare le singole fatture	Miglioramento del flusso di cassa grazie a migliori tempi di pagamento
È l'azienda a stabilire chi può generare i numeri di carta	Possibili sconti in virtù del pagamento più veloce	Facile integrazione all'interno dei sistemi esistenti di amministrazione e finanza	
	L'integrazione del sistema di generazione di carte nelle piattaforme procurement accelera i processi di ordini e pagamento	Informazioni dettagliate semplificano l'attribuzione delle spese	
	Sono pagati solo gli acquisti approvati	I report dettagliati fungono da supporto nei processi decisionali	

I vantaggi delle carte virtuali per i fornitori

L'utilizzo di carte virtuali per eseguire pagamenti ha dei vantaggi per l'acquirente, ma non è tutto. Anche i fornitori possono infatti trarre vantaggio da questo metodo di pagamento, anche se si applica loro una merchant fee, come per qualsiasi altro pagamento con carta.

Con le carte di credito virtuali, le aziende non solo possono aumentare il loro Days Payable Outstanding (DPO), ma riducono allo stesso tempo anche il Days Sales Outstanding (DSO) per i loro fornitori.

Il passaggio dal pagamento tramite bonifico a quello con carte virtuali può apportare miglioramenti nel capitale circolante, non solo per le aziende clienti, ma anche per i fornitori.



Migliori relazioni con i fornitori grazie alle carte di credito virtuali:

- ✓ DSO inferiore, poiché il pagamento viene di norma ricevuto entro due-tre giorni
- ✓ Dati più precisi, che semplificano e accelerano il processo di riconciliazione
- ✓ Controllo e trasparenza maggiori
- ✓ Risparmio di tempo e denaro: è richiesto un numero di risorse inferiore per tenere traccia dello stato dei pagamenti. Non sono più necessari solleciti di pagamento
- ✓ L'accettazione dei pagamenti con carta può aiutare i fornitori ad acquisire nuovi clienti, in quanto il pagamento con carta è un'opzione interessante per molte aziende

Bonifico bancario vs. carta di credito virtuale a colpo d'occhio

	Bonifico bancario	Carta di Credito Virtuale
Flussi di cassa	> I pagamenti devono essere effettuati in tempi definiti. Gli acquirenti spesso tendono ad effettuarli all'ultimo minuto	> Ricezione più rapida dei pagamenti, tipicamente entro due/tre giorni
Costi	> Per incentivare pagamenti veloci i fornitori spesso devono concedere scontistiche	> I fornitori non devono concedere nessuna scontistica al fine di essere pagati in tempi più celeri
Relazione con acquirenti/clienti	> Potenziali contestazioni se i pagamenti non riescono ad essere associati correttamente per via di informazioni incomplete o mancanti.	> Dati accurati consentono una chiara assegnazione da parte dei fornitori dei pagamenti in ingresso; minor potenziale per contestazioni
Acquisizione di clienti	> I fornitori che non accettano le carte possono essere poco attraenti per alcuni acquirenti	> Accettare le carte può aiutare ad acquisire nuovi clienti

Perché l'accettazione di carte virtuali può convenire ai fornitori (a prescindere dalla merchant fee)

Ma quindi può essere comunque conveniente per il fornitore accettare un pagamento tramite carta di credito, nonostante la merchant fee che deve pagare? Sembrerebbe proprio di sì, in base a diversi fattori. La merchant fee, che si attesta in media attorno al 2%, è presto compensata dalla velocità di incasso e dalla sicurezza della transazione.



I pagamenti con carta eliminano il rischio di insolvenza, in quanto tale rischio si trasferisce al fornitore della carta virtuale. Questo significa che il venditore risparmia circa il 2%, ovvero la percentuale media di perdite dovute a mancato incasso.



I fornitori ricevono il pagamento molto più velocemente attraverso le carte di credito virtuali, ovvero entro due-tre giorni, rispetto al pagamento tramite bonifico, che in Europa presenta un DSO medio di 47 giorni. Per ricevere un pagamento immediato tramite il bonifico, il venditore dovrebbe concedere uno sconto, che si attesta in media, a livello europeo, tra il 5 e l'8%.

6. Voce alle aziende: cosa dice chi ha già introdotto le carte di credito virtuali

Perciò, tutto ciò di cui si parla in questo eBook a proposito di ottenere un processo procure-to-pay ottimizzato può sembrare buono sulla carta. In pratica, però?

Vediamo che cosa hanno da dire le aziende.

L'utilizzo delle carte di credito virtuali nelle aziende

Perché la sua società ha introdotto le carte di credito virtuali?

26 %

Per semplificare e ottimizzare il pagamento per spese online e di piccola entità con carta di credito, evitando difficili processi di riconciliazione

20 %

Avere un'unica soluzione di pagamento per gli acquisti internazionali e che richiedono carte di credito

15 %

Per ottenere una panoramica delle spese, maggior controllo sulle spese di piccola entità e facilitare la riconciliazione dei costi

14 %

È alla ricerca di un processo di pagamento facile e veloce

Quali sono i vantaggi che hai trovato nell'utilizzo delle carte di credito virtuali?



26 %

Pagamento sicuro, nessuna frode, nessuna necessità di rivelare i dati della carta personale sul web



17 %

Un processo di pagamento facile/intuitivo, non è necessaria nessuna spiegazione per gli utilizzatori



11 %

Semplificazione e ottimizzazione dei pagamenti, evitando processi di riconciliazione complessi o pagamenti in contanti



11 %

Una soluzione per i pagamenti online o pagamenti con altre carte, pagamenti internazionali



11 %

Panoramica, trasparenza e tracciabilità/controllo delle piccole spese, attribuzione dei costi



10 %

Pagamento e conferma rapidi/immediati



6 %

Impostazione rapida e facile che consente flessibilità di pagamento per tutti i dipendenti/tutte le piccole spese

Fonte: Pagamenti Business to Business (B2B) : Prendersi cura delle attività (paymentscardsandmobile.com)

Tramite l'adozione di una piattaforma procurement e di tesoreria integrata con le carte di credito virtuali e l'adozione di una solida strategia procure-to-pay, è possibile ottenere significativi miglioramenti sia finanziari che operativi.

“Se agisci come hai sempre fatto, otterrai i risultati che hai sempre avuto.”

– Albert Einstein

Le AirPlus Virtual Cards sono integrate con le principali piattaforme procurement e di tesoreria, tra cui:

Piteco

MAZEPAY®

 **coupa**

THL PAY
Payment Solutions

AirPlus

INTERNATIONAL

AirPlus International

AirPlus International è una multinazionale specializzata nella fornitura di soluzioni innovative per il pagamento, la rendicontazione e l'analisi delle spese aziendali che conta 53.000 clienti nel mondo.

Siete interessati a saperne di più? Mettetevi in contatto con noi!

AirPlus International Srl

Via della Salute 14/2
40132 Bologna - Italia
T + 39 051 4389330
italy@airplus.com
www.airplus.com

