

Rapport Tradeshift sur la santé du commerce mondial

Q2 2021

Le surplace ne permettra pas de maintenir le cap de la reprise

Observations liminaires de Christian Lanng,
PDG et cofondateur de Tradeshift.

L'économie post-pandémie prend forme et notre dernier rapport suggère que ce sont les États-Unis, et non la Chine, qui vont fixer le rythme du second semestre. Les économistes prévoient que la production économique aux États-Unis connaîtra cette année le taux de croissance le plus élevé depuis les années 1980. Nos données montrent que les volumes de transactions cumulés sur les chaînes d'approvisionnement américaines se sont accélérés au-delà du niveau de la Chine, qui était jusqu'à présent le leader de la reprise mondiale.

Le volume mondial des transactions a crû de 9 % au deuxième trimestre, mais la reprise est loin de suivre une progression linéaire. Les volumes de commandes dans les secteurs du commerce de détail et de l'industrie manufacturière croissent à un rythme record, mais les déséquilibres entre l'offre et la demande sont encore très marqués. La production des usines chinoises a connu des difficultés, grevée par les goulets d'étranglement sur les chaînes d'approvisionnement mondiales. Les volumes de transactions entre acheteurs et fournisseurs chinois sur notre plateforme ont chuté d'une marge à deux chiffres au deuxième trimestre.

La pression exercée sur les chaînes d'approvisionnement est complexe et multifactorielle, mais la pénurie de trésorerie est un thème récurrent chez les fournisseurs confrontés à une demande croissante. Notre dernier rapport montre que l'écart entre les nouvelles commandes et les paiements aux fournisseurs s'est considérablement creusé au cours du dernier trimestre.

Dans un [article récent](#) du Washington Post, le professeur Daniel Drezner, de la Tufts University, affirme cependant que les chaînes d'approvisionnement sont bien moins fragiles que nous ne l'imaginons. Leur activité a incontestablement connu un fort rebond depuis les records de baisse enregistrés au deuxième trimestre 2020. Ce que Daniel Drezner omet toutefois de souligner, c'est que très peu d'entreprises ont été capables de traverser l'année passée sans apporter les changements nécessaires pour renforcer leur résilience face aux chocs futurs.

Sans doute nous rapprochons-nous à présent de la normale, mais toute entreprise qui s'attendrait à fonctionner après la pandémie comme avant risque d'avoir un choc. Prenons l'exemple de la transformation du télétravail au cours de l'année écoulée. Certes, les bureaux peuvent rouvrir ; mais nos données suggèrent que les entreprises ont pris conscience des nombreux avantages du télétravail supporté par des outils de collaboration numérique.

La préparation aux futurs possibles pourrait s'apparenter un peu à la souscription d'assurances. Mais un investissement dans la connexion numérique des individus et des processus sur l'ensemble de la chaîne de valeur sera rentable dans tous les cas, non seulement en réduisant au minimum les coûts futurs, mais en stimulant également la productivité et en transformant la relation entre acheteurs et fournisseurs.



Que s'est-il passé ?

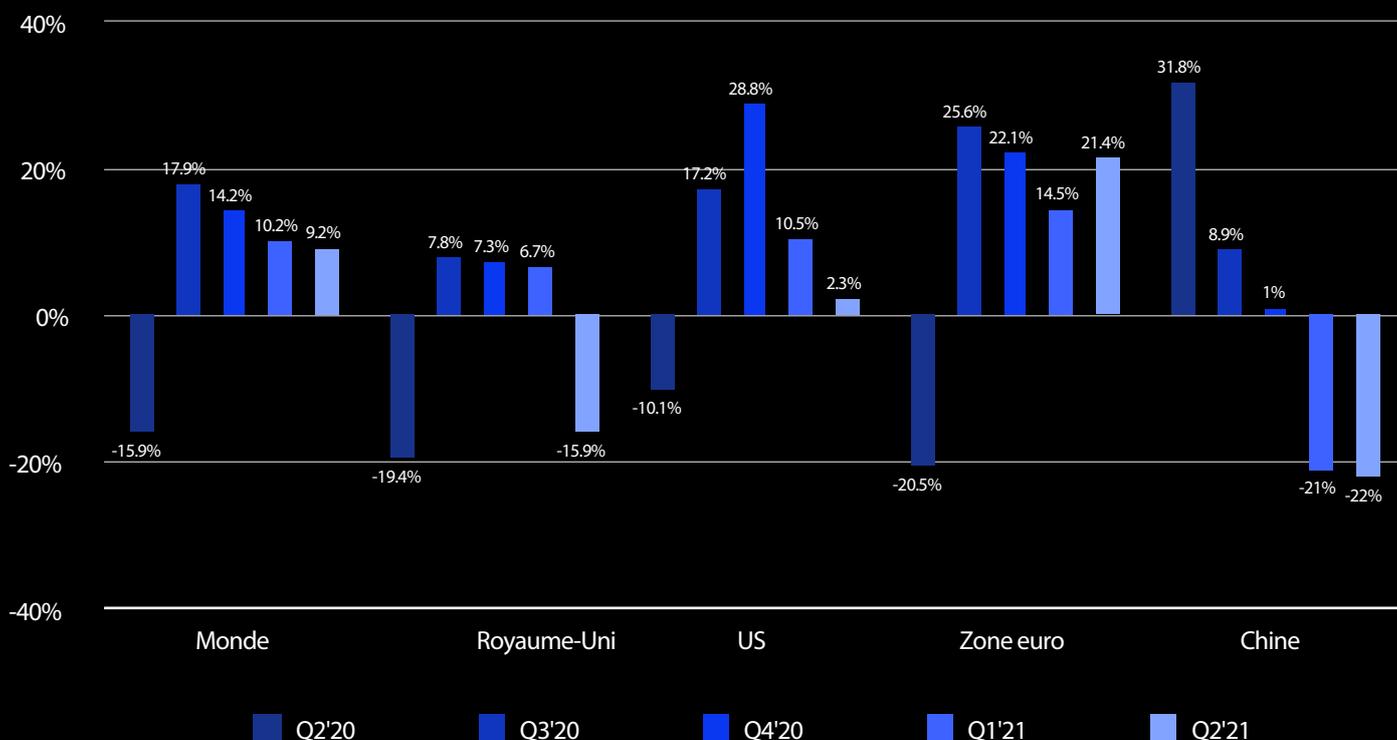
Synthèse des points marquants du rapport du 2e trimestre

- Les volumes de transactions mondiales ont augmenté de 9 % au deuxième trimestre, soit un léger recul par rapport au trimestre précédent, qui suggère des niveaux d'activité moins volatils sur les chaînes d'approvisionnement.
- Les niveaux d'activité commerciale en Chine semblent toutefois ralentir. Pour le deuxième trimestre consécutif, les volumes de transactions chinois ont chuté de plus de 20 %.
- Les États-Unis se trouvent désormais à la tête de la reprise des activités commerciales à l'échelle mondiale, après avoir dépassé la Chine au deuxième trimestre. Le volume des transactions trimestrielles aux États-Unis a bondi de 145 % au cours de l'année écoulée, contre une croissance de seulement 125 % en Chine.
- Dans la zone euro, le volume a augmenté de 21 % au deuxième trimestre, soit plus du double de la moyenne mondiale.
- Au Royaume-Uni, la reprise semble marquer le pas. Les volumes de transactions trimestrielles ont chuté de 15 % au deuxième trimestre, tandis que la croissance cumulée stagne à 59 % en dessous du niveau enregistré avant le COVID en mars 2020.
- La crise mondiale des liquidités pour les fournisseurs s'intensifie. Le volume total des commandes sur Tradeshift a progressé au deuxième trimestre de 35 %, alors que le volume total des factures des fournisseurs traitées n'a augmenté que de 2 %.
- Les volumes de transactions dans les secteurs de la fabrication et de la vente au détail se sont maintenus à un niveau exceptionnellement élevé au deuxième trimestre, avec le souci que le pic actuel de demande exerce une pression sur les fournisseurs.
- Les dépenses de voyages d'affaires remontent la pente, mais restent inférieures de 30 % à leur niveau d'avant-COVID. Les dépenses dans le secteur de l'hôtellerie d'entreprise sont de 81 % inférieures à ce qu'elles représentaient avant la pandémie.



Le volume des transactions mondiales reste soutenu, mais la Chine et le Royaume-Uni sont en difficulté

Volume de transactions - croissance trimestrielle



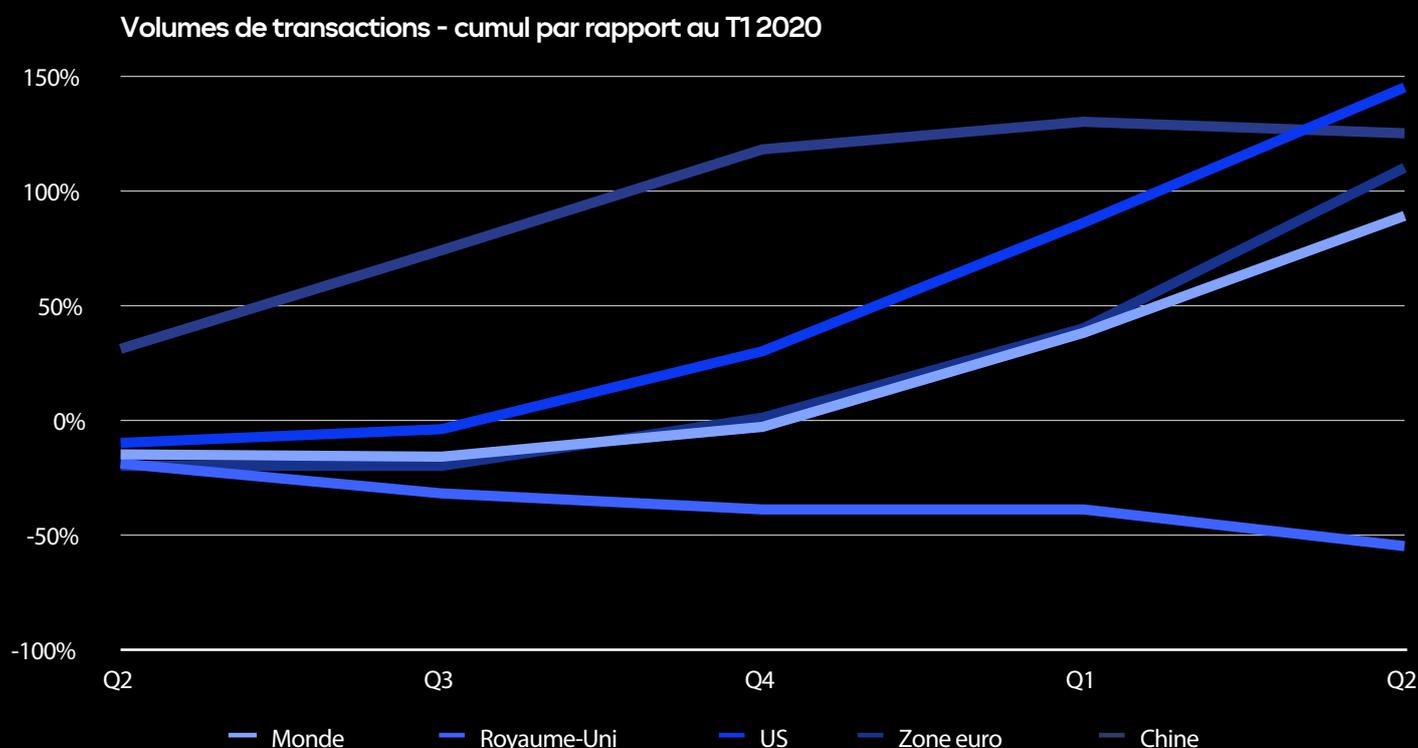
Le volume total des transactions sur le réseau Tradeshift a progressé de 9 % au deuxième trimestre. Le léger ralentissement enregistré par rapport au premier trimestre s'inscrit dans la tendance amorcée depuis fin 2020 et suggère que l'activité commerciale globale revient à des niveaux normaux pré-pandémie.

Toutefois, la croissance reste inégale, en particulier en Chine. Nos données montrent que l'activité commerciale dans toute la région a subi la deuxième baisse à deux chiffres des volumes de transactions trimestrielles, probablement en raison des coûts importants rapportés par le [Bureau national des statistiques](#) chinois, qui ont entraîné une chute des productions manufacturières en mai et juin.

Le contraire semble se produire dans la zone euro. La production manufacturière y a atteint un [nouveau record](#) en juin et, d'après nos estimations, le volume des transactions y a augmenté de plus de deux fois la moyenne mondiale.

Le Royaume-Uni reste le pays le plus actif des économies occidentales. Le volume des transactions y a chuté de plus de 15 % au deuxième trimestre. Ce phénomène pourrait être dû en partie à l'impact résiduel des confinements stricts prononcés par le gouvernement britannique au premier trimestre, et probablement aussi par le Brexit. [Thomas Sampson](#), professeur associé à la London School of Economics, affirme que le Brexit a engendré un repli de 15 % du commerce britannique, ce qui correspond à notre constat.

Les États-Unis fixent le rythme du troisième trimestre



L'activité commerciale américaine est en plein essor. Selon l'institut [Oxford Economics](#), l'économie des États-Unis devrait, pour la première fois depuis 2005, contribuer davantage à la croissance économique mondiale que celle de la Chine.

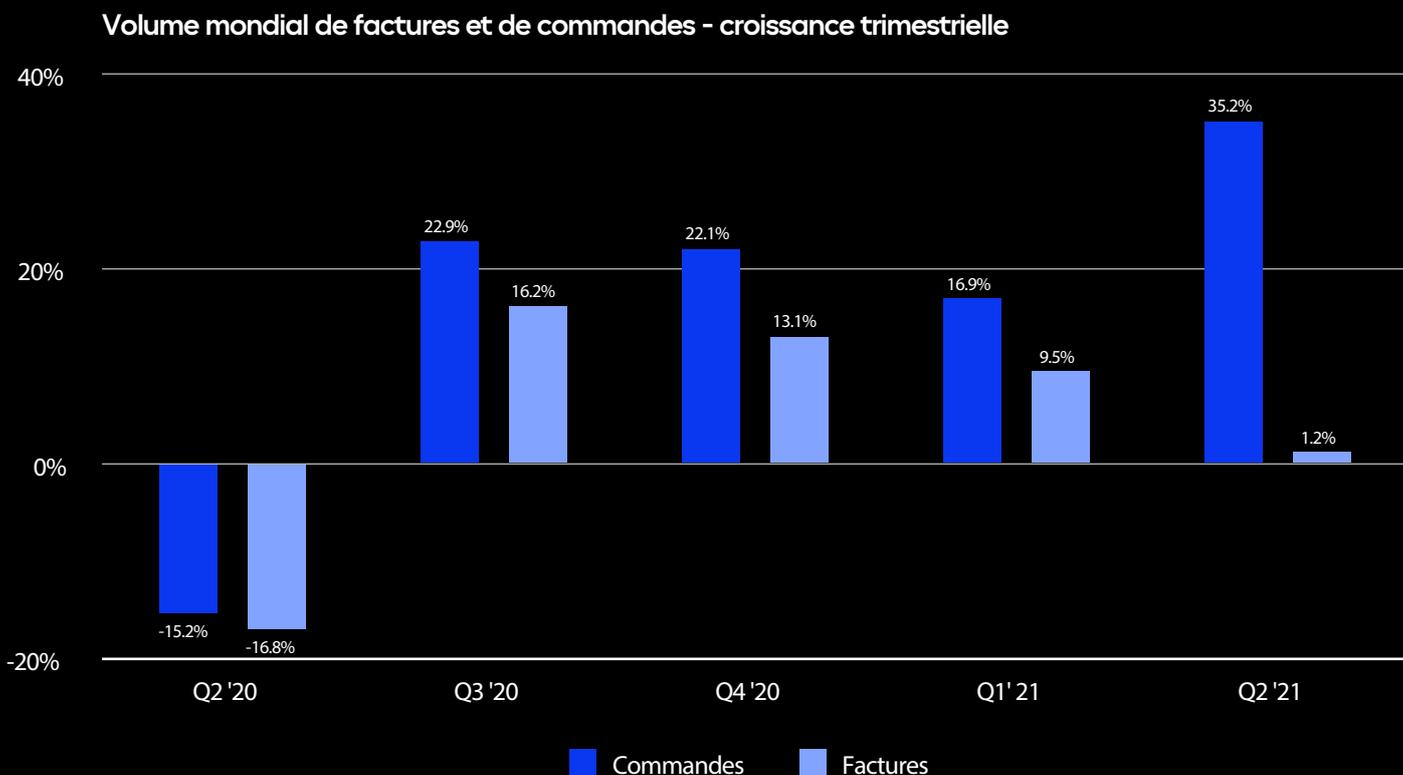
Alors que les données de Tradeshift ne montrent qu'une modeste croissance du volume des transactions par trimestre aux États-Unis, le cumul de ces mêmes données suggère que la croissance de l'activité dans les chaînes d'approvisionnement américaines a dépassé celle de la Chine au deuxième trimestre, et qu'il donne le ton de la reprise mondiale pour le troisième trimestre.

L'activité commerciale dans la zone euro était à la traîne par rapport aux États-Unis et à la Chine, mais après de deux trimestres de forte

croissance, les volumes transactionnels constatés sur les chaînes d'approvisionnement semblent avoir trouvé un nouveau rythme. La [Commission européenne](#) prévoit un second semestre fort dans toute la région, et nos données suggèrent qu'un autre trimestre soutenu pourrait donner lieu à une croissance cumulative des transactions supérieure à celle de la Chine au second semestre 2021.

Pour le Royaume-Uni, un deuxième trimestre relativement décevant laisse une grosse pente à remonter. [D'après l'OCDE](#), la reprise du Royaume-Uni est à la traîne par rapport à toutes les nations du G20. Les données relatives aux trois premiers mois de l'année indiquent que la production économique a été inférieure de 8,7 % aux niveaux antérieurs à la pandémie.

Le déséquilibre des flux de trésorerie atteint des niveaux dangereux



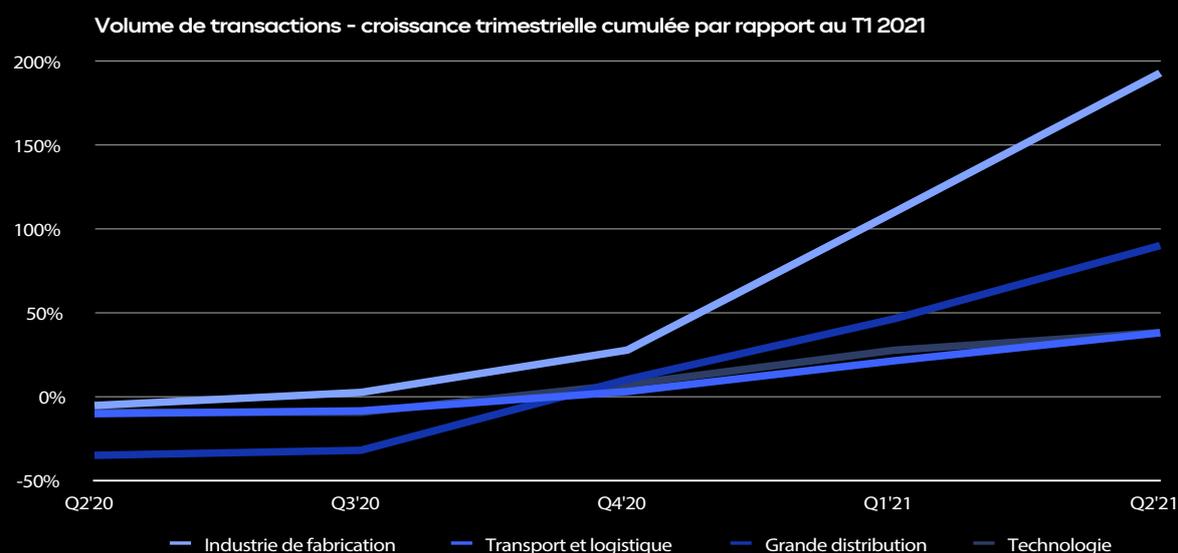
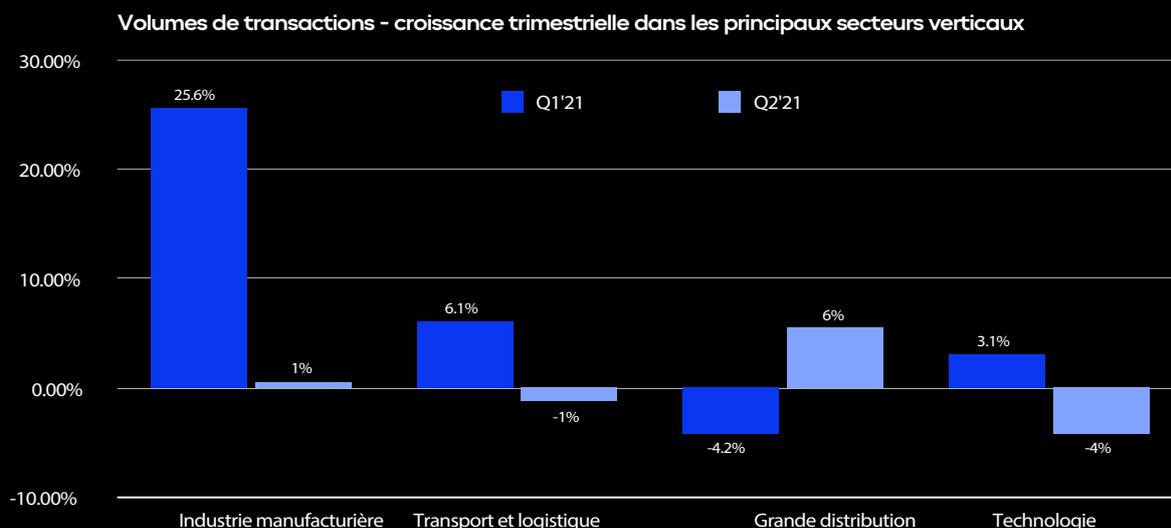
Les volumes de commandes continuent de croître suite au déploiement de vaccins dans de nombreuses grandes économies occidentales, mais les factures ne sont tout simplement pas réglées assez rapidement pour permettre aux fournisseurs de faire face à la demande.

Selon la [Réserve fédérale américaine](#), le ratio global entre les stocks des entreprises et les ventes est tombé à 1,23 en mars, soit le plus bas niveau depuis le début des enregistrements en 1992. Nos données suggèrent que la hausse des volumes de commandes est globalement le facteur de la croissance des volumes de transactions au cours du deuxième trimestre.

Alors que les entreprises s'empressent de réapprovisionner leurs stocks, la pression pèse fortement sur les fournisseurs sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Cette pression est en plus accentuée par une réduction massive des flux de trésorerie comparativement aux volumes de commandes, comme en témoigne le ralentissement alarmant du volume de facturation constaté ce trimestre.

L'écart est le plus grand dans la zone euro, où le volume des commandes a bondi de 62 % au deuxième trimestre, alors que le total de facturation a à peine franchi la barre des 8 %.

La dynamique des industries manufacturières et du commerce de détail reste forte et met les fournisseurs sous pression



Les volumes de transactions dans le secteur manufacturier ont augmenté de façon relativement modeste au deuxième trimestre par rapport à la période précédente, mais une analyse cumulative montre que la dynamique du secteur reste extrêmement soutenue.

[Les données de l'institut IHS Markit](#) suggèrent que la production manufacturière a battu en juin des records dans la majorité des grandes économies mondiales.

Un schéma similaire se dessine dans le secteur du commerce de détail, où les volumes de transactions ont progressé de 6 % au deuxième trimestre.

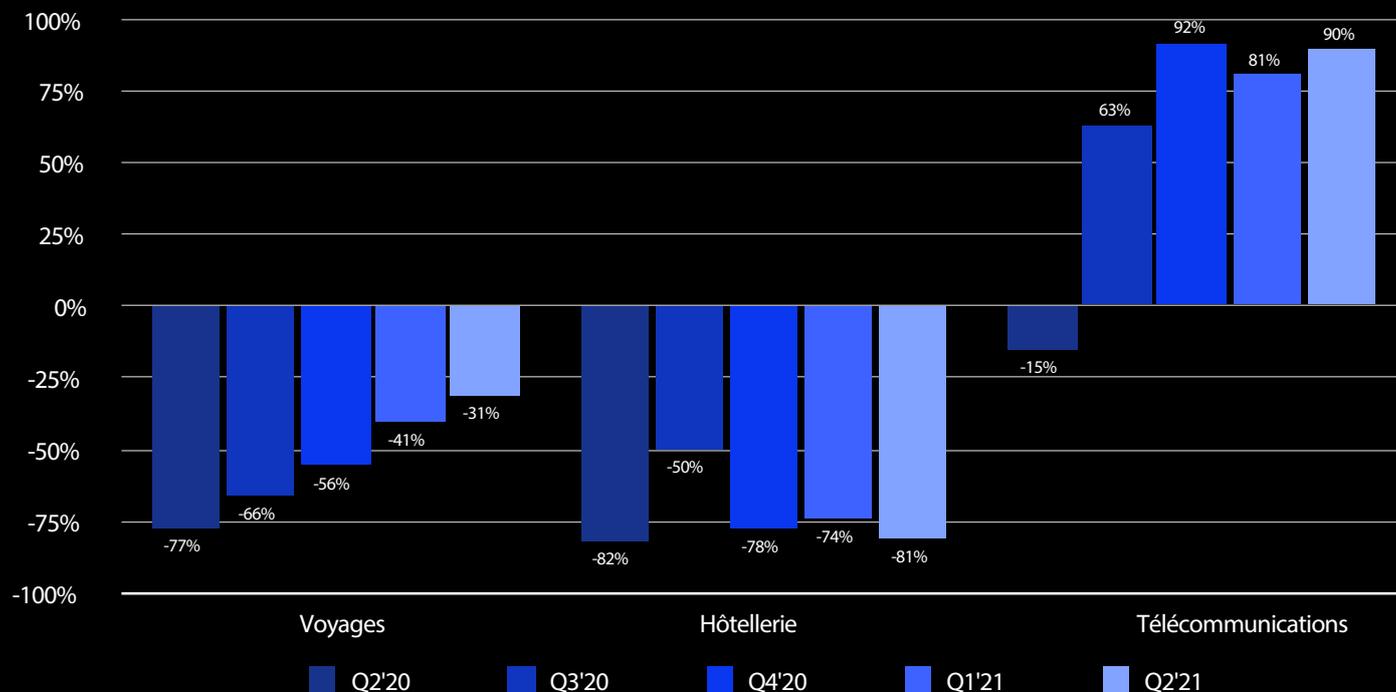
L'analyse cumulée montre une augmentation forte et constante de cette tendance depuis le début de l'exercice 2021. Après les difficultés causées

par les restrictions du confinement au début de la pandémie, ce regain d'activité devrait être positif, mais le maintien de ce niveau exerce une pression extrême sur les chaînes d'approvisionnement.

Dans notre rapport du premier trimestre, nous avons indiqué qu'un fournisseur sur cinq peinait à suivre le rythme de la demande. La pénurie de liquidités apparaissait alors comme l'un des principaux obstacles à une croissance soutenue, et nos dernières données suggèrent que cette crise des liquidités s'est aggravée, avec des commandes dépassant les paiements aux fournisseurs dans des proportions que nous n'avons jamais observées auparavant.

Le télétravail va perdurer

Volumes de transactions indexés par rapport à la base de référence pré-pandémique



L'activité commerciale se rapproche peut-être de la normale, mais les nouvelles pratiques de travail développées durant la pandémie vont être intégrées au quotidien. Les données de Tradeshift font état d'une augmentation spectaculaire des dépenses en télécommunications depuis le premier confinement. Les volumes de transactions sur l'ensemble du secteur sont 89 % plus élevés qu'avant la pandémie, ce qui laisse imaginer que l'utilisation des outils de collaboration virtuelle va persister.

Cela signifie-t-il pour autant que travailler au bureau est complètement dépassé ? La réponse est un peu plus nuancée. Selon un [rapport récent](#), 65 % des personnes mises en télétravail pour cause de pandémie se déclarent prêtes à continuer de travailler de chez elles, mais dans une [autre étude](#), 83 % d'entre elles disent souhaiter retrouver les contacts humains permis par les réunions en face à face.

Les entreprises proposeront donc probablement des solutions hybrides, qui réduiront considérablement le temps passé physiquement par les employés au bureau, tout en offrant des opportunités de rencontres physiques.

Les voyages d'affaires restent inférieurs de 30 % à leurs niveaux d'avant la pandémie, mais le volume des transactions traitées par Tradeshift a continué sa progression depuis la fin du premier confinement. Les dépenses dans le secteur de l'hôtellerie d'entreprise ont quant à elles dévissé de 82 % au deuxième trimestre 2020. Un an plus tard, ces chiffres restent inchangés, ce qui laisse à penser que les événements clients et autres opportunités de rencontres resteront virtuels, du moins jusqu'à nouvel ordre.

S'il est encore trop tôt pour tirer des conclusions définitives sur l'avenir du travail, les entreprises qui n'ont pas mis en place l'infrastructure numérique nécessaire à une organisation du travail plus flexible et répartie risquent de rencontrer des difficultés.

Et après ?

L'économie devient-elle plus résiliente ?

Nous ne voyons peut-être pas un revirement complet, mais le numérique doit devenir la norme pour les chaînes d'approvisionnement.



Questions/réponses avec Rob van Ipenburg, partenaire principal de Quayntess

Quelles sont les caractéristiques des chaînes d'approvisionnement modernes qui les rendent vulnérables au type de volatilité observé au cours de l'année écoulée ?

La plupart des fabricants étant fortement tributaires de la main-d'œuvre, les confinements ont eu un impact significatif en contraignant de nombreuses usines à interrompre leur activité. La demande des équipementiers a chuté. Du côté des approvisionnements, le même phénomène s'est produit, ce qui a rendu encore plus difficile le sourcing de matériaux.

L'organisation actuelle des marchés a induit des chaînes d'approvisionnement souvent très délocalisées et complexes. Ces chaînes longues ont tendance à amplifier les effets des interruptions, tandis que les entreprises dont les chaînes sont plus réparties sont capables d'encaisser plus facilement les fluctuations. Dans certains cas, cela peut signifier qu'une entreprise doit investir dans plusieurs options d'approvisionnement. De même, il est de plus en plus fréquent de voir des entreprises répartir leur production sur des sites polyvalents capables de fabriquer différents produits, plutôt que de tout concentrer sur un seul site pour réaliser des économies d'échelle. Pour les entreprises du secteur des produits de grande consommation, où cette approche est désormais assez courante, les niveaux de fluctuation ont été limités à environ 10 %, alors que dans l'industrie, où les chaînes d'approvisionnement distribuées sont plus rares, les variations ont parfois dépassé de 80 % les niveaux habituels. Plus le niveau de fluctuation est élevé, plus la pression exercée sur la chaîne d'approvisionnement est importante.



Les confinements s'assouplissent et les économies semblent repartir. Toutefois, la situation demeure encore instable sur l'ensemble des chaînes d'approvisionnement. Est-ce un phénomène que vous constatez également ?

La demande de la part des équipementiers est très forte, à l'exception peut-être des secteurs de l'automobile et de l'aérospatial. Le phénomène auquel nous assistons actuellement est en partie un rattrapage des ventes manquées en 2020 et au premier trimestre 2021, et les fluctuations de cette reprise sont assez marquées. Côté offre, l'instabilité demeure élevée, avec des pénuries importantes de pièces essentielles. Bien que les volumes de commandes aient augmenté, ils connaissent des hauts et des bas environ trois fois plus marqués que d'habitude, les volumes étant ré-évalués plusieurs fois entre l'émission de la commande et la livraison.

La pénurie de transport maritime est également à l'origine d'une forte imprévisibilité des livraisons. Même lorsque les biens sont expédiés par un fournisseur, rien ne garantit qu'ils arriveront à temps. Cette collaboration tripartite entre

fournisseurs, services logistiques et acheteurs a beaucoup plus d'importance aujourd'hui que par le passé où la capacité logistique était abondante.

Comment rendre les chaînes d'approvisionnement plus résilientes ? Les opinions varient largement. Quel sera l'impact durable de la crise COVID sur les chaînes d'approvisionnement ?

Quelques industries comme l'aérospatial ou l'automobile n'ont tout simplement pas la place sur leurs sites pour sortir de leurs systèmes de production en flux tendu. De nombreuses entreprises d'autres secteurs se tournent vers des modèles de chaîne d'approvisionnement distribués et redondants. Ce sont des changements plus fins, mais qui appellent à une collaboration beaucoup plus étroite au sein de la chaîne d'approvisionnement, en obligeant les entreprises à répartir la demande entre une pluralité de fournisseurs et de lieux.



L'expérience de l'année écoulée a totalement transformé la perception de la résilience. Auparavant, les entreprises décidaient principalement sur le coût; elles commencent à se demander si un coût réduit est toujours le meilleur pour protéger leurs marges et leurs revenus globaux.

Peut-on renforcer la résilience sans une reconfiguration drastique des modèles d'approvisionnement ?

Le numérique doit devenir le choix par défaut pour chaque entreprise. La volatilité s'installe. La gestion manuelle des fluctuations provoquées par certaines perturbations, même mineures, est tout simplement impossible. Même avec des ressources illimitées, il serait quasi impossible de voir en temps réel les flux au sein de votre chaîne d'approvisionnement, ou de collaborer avec plus d'une poignée de fournisseurs.

La majorité des entreprises accepte aujourd'hui la nécessité du passage au numérique. Pourquoi cela leur a-t-il pris si longtemps ?

Les entreprises ont bénéficié d'une période de stabilité prolongée. Lorsque la volatilité est faible, quelques personnes peuvent suffire pour accomplir le travail. En revanche, lorsque le niveau des perturbations s'intensifie, les entreprises ne peuvent tout simplement pas traiter les problèmes en ajoutant des collaborateurs.

Les organisations connaissaient ces risques, mais quand tout va bien, les priorités sont ailleurs. Les investissements dans les systèmes existants engendrent également une forme d'inertie. De nombreuses entreprises ont investi énormément dans des systèmes d'EDI et des portails fournisseurs. Cela a permis d'atteindre un certain niveau de numérisation pour le top 20 % de leurs chaînes d'approvisionnement, mais les 80 % restants reposent toujours sur des processus manuels. Le poids de cet ancien paradigme a empêché bon nombre d'entre elles d'accomplir leur prochain bond en avant. Les entreprises se rendent compte qu'elles ne parviendront pas à atteindre leurs objectifs en faisant juste un peu plus de ce qu'elles ont fait ces dix dernières années.

Quels éléments les entreprises doivent-elles prendre en considération pour passer au numérique ?

Les entreprises ont tendance à analyser le risque avec le prisme du volume. Cela signifie qu'elles investissent et se connectent avec leurs plus gros fournisseurs pour des raisons d'efficacité. Mais elles doivent analyser d'où peuvent venir les changements les plus importants. Souvent il s'agira d'un fournisseur plus petit, situé à un niveau inférieur de la chaîne.

Nous devons également aller au-delà des caractéristiques et des fonctions. C'est bien de rechercher un produit répondant à des spécifications, mais cela ne crée pas de valeur tant que tout l'écosystème n'est pas incité et disposé à



adopter les bons processus. Beaucoup d'entreprises attachent une importance excessive aux avantages qu'un produit leur apporte. Mieux vaut prendre un peu de recul et se demander si les fournisseurs percevront un niveau de valeur équivalent en se ralliant à leur système.

Renforcer la résilience face à l'imprévu peut ressembler à une assurance : vous savez que vous en avez besoin, mais vous n'y attachez pas d'importance tant que tout va bien. Est-ce le bon moyen d'aborder ce problème ?

Les achats directs sont de plus en plus souvent obligés de produire des attestations numériques montrant qu'ils sont en conformité avec les exigences réglementaires. C'est notamment le cas de l'industrie des dispositifs médicaux, où l'accent est mis sur la traçabilité tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Le jumelage numérique devient également plus important du point de vue des cycles de maintenance et de production. Avant de commencer à parler de ces technologies, nous devons d'abord nous assurer que la configuration complète du matériel entrant est également numérique. Si vous devez commencer par saisir ces informations manuellement, l'ensemble du processus sera très rapidement ingérable. La résilience est bien plus qu'une police d'assurance ; elle devient un permis d'exploitation pour l'avenir.

Pourriez-vous citer quelques exemples de la manière dont Quyntess aide les entreprises à réagir en temps réel aux changements d'environnement ?

Nous aidons un certain nombre d'organisations à gérer les prévisions et les variations au sein de la chaîne d'approvisionnement grâce à l'automatisation. Cela implique de connecter les données en temps réel aux plans de production et aux stocks, de sorte que les entreprises aient une idée précise de l'influence que peuvent exercer les fluctuations de la demande sur leur capacité à maintenir leur niveau de production.

La livraison est un autre domaine dans lequel nous leur apportons un soutien significatif. Même dans le meilleur des cas, la relation entre fournisseurs, acheteurs et prestataires de services logistiques n'est pas une mince affaire. Si l'on ajoute à cela une demande fluctuante et des capacités logistiques limitées, la gestion devient plus problématique quand les procédures reposent sur des documents papier. Avec un réseau comme Tradeshift, nous remplaçons les échanges parallèles entre fournisseurs et transporteurs par une collaboration tripartite orchestrée, qui rend les activités beaucoup plus souples et permet d'avancer.

Enfin, et en lien avec tout cela, nous mettons en œuvre un tableau de bord des risques. De plus en plus, nous voyons naître un intérêt pour les mesures de la vulnérabilité d'un fournisseur face à une perturbation. La disponibilité de ces tableaux de bord sur la plateforme Tradeshift permet aux acheteurs comme aux fournisseurs de définir et collaborer plus facilement sur des plans d'urgence.

Comment toucher les dividendes de la résilience



Mikkel Hippe Brun,
cofondateur
de Tradeshift

Les employés du port de Copenhague jouent actuellement une partie de Tetris de plus en plus complexe, car la réduction de capacité dans le secteur du transport maritime laisse un nombre toujours plus grand de conteneurs sans destination. Cela nous montre bien que les chaînes d'approvisionnement mondiales exécutent des pas de danse fort complexes pour nous fournir nos biens quotidiens, et ce qui se passe lorsque la musique s'arrête soudainement.

Les experts en chaînes d'approvisionnement prédisent que les perturbations actuelles pourraient perdurer jusqu'en 2022, et encore, sous réserve

qu'il n'y ait pas de nouveaux problèmes, ce qui est loin d'être garanti. Un consensus se dessine sur le fait qu'un simple « retour à la normale » sera insuffisant pour les chaînes d'approvisionnement.

Selon l'institut McKinsey, 93 % des opérateurs de chaînes d'approvisionnement envisagent de prendre des mesures pour les rendre plus résilientes. Il est intéressant de noter que les répondants sont partagés sur le sacrifice de la rentabilité à court terme au profit d'une planification de la résilience. Les entreprises ont probablement sous-évalué le risque associé aux scénarios extrêmes, mais une réaction trop importante dans la direction opposée pourrait être tout aussi dévastatrice sur les futurs modèles économiques.

La crise COVID a exposé l'absurdité de chaînes d'approvisionnement « juste-à-temps » dans des secteurs tels que la santé ou l'alimentaire. La mise en place de chaînes d'approvisionnement plus résilientes dans ces secteurs n'apparaît sans doute



pas encore comme une solution économiquement pertinente, mais les gouvernements ont constaté que le risque causé par l'inaction dépassait largement le coût de l'investissement dans une capacité de production locale.

Au demeurant, pour de nombreuses entreprises, un chamboulement aussi radical de leur modèle n'est ni praticable, ni économiquement viable. Quoi qu'il en soit, la révolution est amorcée, et la technologie en sera le catalyseur. La combinaison de l'automatisation, de la robotique et de l'impression 3D a déjà un impact profond non seulement sur les lieux où se situent les capacités de production, mais aussi sur les usines capables de produire.

L'époque où les usines étaient conçues pour fabriquer un seul article au coût le plus bas possible est révolue. Au lieu de cela, les installations de nouvelle génération, hautement automatisées, peuvent désormais être reconfigurées en quelques heures pour produire une large gamme de

produits selon la demande et en temps réel. La même flexibilité facilite également la prise en compte des spécifications par des fournisseurs divers dans les cycles de production.

La résilience ne doit pas nécessairement devenir un poste supplémentaire dans la colonne Débit du bilan des entreprises. Grâce aux progrès de la technologie, celles-ci peuvent espérer un avenir dans lequel les chaînes d'approvisionnement se montreront aussi rentables que résilientes. Mais il ne faut pas s'y tromper : une révolution de cette ampleur sera possible uniquement si les fondations sur lesquelles nous nous appuyons sont entièrement numériques. Si cela implique de se débarrasser une fois pour toutes des procédures manuelles, cela ressemble franchement à l'affaire du siècle !

À propos du rapport Tradeshift sur la santé du commerce mondial

Objectif

Bon nombre des plus gros acheteurs mondiaux et de leurs fournisseurs utilisent le réseau technologique commercial de Tradeshift pour y échanger des informations digitales sur les achats et la facturation. Les données générées par ces transactions nous donnent une vision unique de l'activité commerciale des entreprises.

Le rapport Tradeshift sur la santé du commerce mondial analyse des données anonymisées provenant de notre plateforme afin de fournir un éclairage sur l'impact des événements extérieurs sur le commerce B2B.

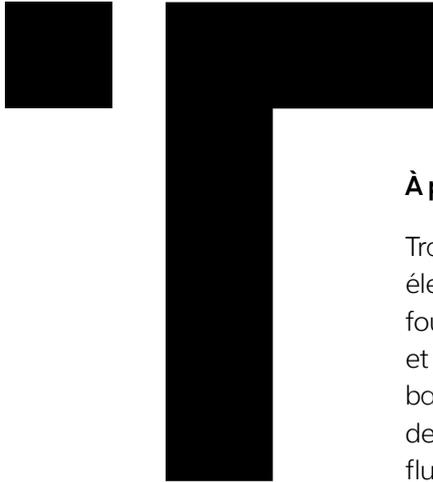
Méthodologie

Le rapport du deuxième trimestre fournit une analyse du volume de transactions B2B sur le réseau Tradeshift (commandes émises par les acheteurs et factures envoyées par les fournisseurs), au cours de la période du 1er avril au 30 juin 2021. Nous avons également fourni une analyse rétrospective des données pour les 12 derniers mois.

Nous avons examiné les mesures du trimestre sur le total des transactions sur notre plateforme afin de donner une idée de la performance des différentes régions et des différents secteurs d'activité par rapport aux tendances que nous observons à l'échelle mondiale.

La pandémie a été un élément clé du contenu de notre rapport. Pour mieux visualiser cela, nous avons examiné la croissance cumulative des transactions afin de comprendre dans quelle mesure les différentes régions ont réussi à combler le manque de transactions causé par les restrictions liées au confinement.

Nous reconnaissons que la précision de l'analyse des données de notre réseau ne garantit pas une analyse exacte de la façon dont les supply chains mondiales complexes réagissent à une variété de facteurs externes. Nos données fournissent toutefois un instantané utile qui informe sur l'évolution de l'économie mondiale. Les tendances qui ressortent de nos données prennent plus de sens lorsque nous les combinons à d'autres données tierces et avis d'experts, comme vous le découvrirez tout au long de ce rapport.



À propos de Tradeshift

Tradeshift est un leader du marché de la facturation électronique et de l'automatisation de la comptabilité fournisseurs, et un pionnier en matière de marketplaces B2B et d'accès au financement des fournisseurs. Sa plateforme basée sur le cloud permet aux acheteurs et aux fournisseurs de numériser le traitement des factures, d'automatiser les flux de travail de la comptabilité fournisseurs et d'évoluer rapidement. Basée à San Francisco, la société Tradeshift a pour ambition de connecter toutes les entreprises du monde, créant ainsi des opportunités économiques pour tous. Aujourd'hui, le réseau Tradeshift regroupe une communauté en pleine expansion d'acheteurs et de fournisseurs opérant dans plus de 190 pays. Pour en savoir plus : [Tradeshift.com](https://www.tradeshift.com)

© 2021 Tradeshift Holdings, Inc. ou une société affiliée de Tradeshift. Tous droits réservés.

Le Rapport Tradeshift sur la santé du commerce mondial et ce document sont des œuvres protégées par le droit d'auteur. Ce document est protégé par les lois américaines et internationales sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle. Il peut être lié et référencé avec la mention suivante « Tradeshift © 2021 Tradeshift Holdings, Inc. »

Tradeshift est une marque déposée ou une marque de commerce de Tradeshift Holdings, Inc. aux États-Unis et/ou dans d'autres juridictions. Toutes les autres marques et noms mentionnés dans cet article peuvent être des marques commerciales de leurs sociétés respectives.

Ce rapport est destiné à des fins d'information uniquement, est basé sur un segment de données de l'industrie et peut ne pas être une représentation exacte des volumes d'affaires. Tradeshift ne donne aucune garantie ou représentation quant à l'exactitude de ces informations.