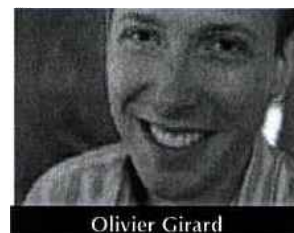


Oney.fr : « Notre offre en B2B se fonde sur le standard du net et vise les e-marchands »

Une interview de Olivier Girard, directeur, Oney.fr

- Comment se situe Oney.fr chez Banque Accord ?

Rappelons que le groupe Banque Accord a racheté en 2004 l'activité crédits de la banque Egg pour la nommer Oney.fr, qui est devenu le bras armé du groupe dans le commerce en ligne. « Cette « business unit » à part entière vend des programmes de financement aux consommateurs : soit des cartes de crédit vendues en direct sur le net, soit des cartes proposées comme solutions de financement par les enseignes elles-mêmes sur le net, les enseignes physiques du commerce relevant de Banque Accord. A fin 2006, le site oney.fr avait une fréquentation de un demi million d'internautes par mois. Il dispose de trois cartes en portefeuille : la carte verte, qui est historique (c'est celle de Egg) et qui offre un cash back de 1% ; la carte mauve qui est une Visa gratuite qui offre le paiement comptant ou à crédit et enfin, la carte MACS lancée en mai 2007 et qui anticipe les changements actuels liés au co-branding. Le groupe compte 2,7 millions de clients en France, quasiment tous étant porteurs de cartes et au total 5 millions avec l'international.



- N'y avait-il pas déjà sur le net des solutions semblables à celles que vous proposez aujourd'hui ?

Des solutions existent mais elles ne sont pas comme la nôtre fondées sur un standard du web avec la carte bancaire sans prélèvement. Le plus souvent, on voit des solutions avec réserve d'argent et prélèvements. Nous apportons une solution universelle quelle que soit la carte bancaire. Le système est complètement intégré à l'offre de l'enseigne commerciale, sur le panier du commerçant lors du paiement ; en trois clics, le client paye en trois ou quatre fois sans autre formalité.

L'offre est que le paiement 3 ou 4 fois par CB soit gratuit ou payant. S'il est gratuit, l'enseigne peut choisir de l'offrir à son client et le prend à son compte. Car les clients internautes sont aujourd'hui habitués au 3 ou 4 fois par carte bancaire, qui est un système simple, peu engageant, apprécié et au final indolore. Ce que nous disons au commerce, c'est : « vous vendez et nous gérons la monétique, les impayés, la trésorerie à votre place ». Oney.fr paye 100% du montant immédiatement au commerce qui lui, nous paye

les frais monétiques, ce qui est moins onéreux pour lui. A la manifestation sur l'e-commerce, nous avons commercialisé cette formule auprès des e-marchands.

- Quel est le rôle de Fianet ?

Son rôle est de pallier aux risques de non paiement. Son système assure l'analyse des commandes, sécurise la transaction d'apport la première lors de l'expédition de la commande. Au total, c'est un partenariat à trois entre le commerçant, Fia-Net et Oney.fr. Le client doit avoir des éléments permettant de l'identifier : on demande ainsi une carte d'identité ou un numéro de passeport, pour nous en assurer.

- Quel type de commerces vous intéresse plus particulièrement ?

Les entreprises qui réalisent un minimum de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires. Si le chiffre d'affaires est conséquent, une plate-forme légère est facile à installer et qui est financée par des frais monétiques, et le client si le commerce choisit de le faire payer. Cette solution est propriétaire, sur le mode « plug-in ».

- Votre objectif commercial ?

Réaliser en 2008 10% de la production de oney.fr sur cette formule.

Propos recueillis par Ange GALULA

Une nouvelle offre de Oney.fr

L'offre de oney.fr de paiement en 3-4 fois par carte bancaire présente ainsi un réel service, autant pour les sites marchands que pour les internautes. Lorsque le client termine sa commande, il peut choisir le paiement en 3 ou 4 fois par Carte Bancaire grâce à la solution Oney.fr, complète alors le formulaire de souscription à l'aide de sa pièce d'identité et de sa Carte Bancaire. Il reçoit la réponse directement sur le site marchand. Positive, il visualise une nouvelle fois les conditions de son financement, le valide et reçoit un email de confirmation. Négative, il peut choisir un autre mode de paiement ou demander une nouvelle analyse de son dossier. Pour les internautes, le financement en ligne leur permet d'accéder, de chez eux, aux mêmes facilités de paiement que dans la distribution classique. Pour les sites marchands, cela peut doper leur chiffre d'affaires (le financement représente jusqu'à 18% du chiffre d'affaires de enseignes partenaires d'Oney.fr) et augmenter le panier moyen (l'accès à une solution de paiement favorise la montée en gamme. Les produits et services complémentaires deviennent plus accessibles). De plus, cela peut développer et fidéliser leur clientèle via la démocratisation des achats et l'arrivée de nouveaux clients. Enfin, les CSP- sont proportionnellement plus acheteurs que la moyenne des internautes et la facilité de paiement est pour eux un service clé.

Oney.fr est une activité de Banque Accord implantée à Paris et à Tours. Elle emploie près de 140 collaborateurs, essentiellement à Tours. Son offre repose sur le crédit affecté pour les partenaires e-commerce, une réserve de crédit simple et souple avec des remboursements sur mesure à partir de 10 € par mois pour les clients qui se rendent directement sur le site www.oney.fr et les cartes Visa internationales auxquelles est rattachée une réserve d'argent allant de 500 à 21 500 € selon les besoins de chacun : la Carte Verte Oney qui reverse 1% de cash back sur tous les achats et la Carte Mauve Oney qui est entièrement gratuite. Enfin, le prêt personnel, rapidement disponible et souple en termes de remboursements, permet d'emprunter entre 2 000 et 21 500 euros à un taux à partir de 3,90%.

Banque Accord sert aujourd'hui plus de 5 millions de clients dans le monde dont plus de 2,7 millions en France. Filiale à 100% du Groupe Auchan, elle est spécialisée dans la distribution de produits et services financiers (crédit, épargne, assurance), la monétique et la gestion des cartes de paiement. FIA-NET propose à ses 1 200 clients e-commerçants des services exclusifs pour le développement de la sérénité et du commerce en ligne.