

« système simple, peu engageant, apprécié et au final indolore », conclut Olivier Girard. ■

Ange GALULA

## Oney.fr, division de Banque Accord, lance le paiement en ligne en 3 ou 4 fois par CB

**Oney.fr** a lancé en septembre 2007 une nouvelle solution de financement en ligne : le paiement en 3-4 fois par carte bancaire sans envoi de pièces justificatives et entièrement sécurisé pour le site marchand. L'objectif commercial est de réaliser 10% de la production de oney.fr sur cette formule en 2008.

Dans un contexte de forte progression du e-commerce - le chiffre d'affaires du commerce en ligne en France a atteint 2,7 milliards d'euros au deuxième trimestre, selon l'association pour le commerce et les services en ligne (ACSEL), soit une augmentation de 42% par rapport à 2006 - , le crédit rapide sur Internet a une place à prendre. L'une des premières motivations des e-acheteurs, est la rapidité d'achat, précise Banque Accord. Or aujourd'hui encore, l'octroi d'un financement en ligne reste soit

*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 d'un demi million d'internautes par mois.*

La solution développée par Oney.fr est rapide (l'acceptation ou le refus sont immédiats et intégrés au site marchand) et sécurisé : le site marchand est assuré d'être payé. En effet, grâce à un partenariat avec Fia-Net, Oney.fr garantit le marchand contre la fraude. Oney.fr assure entièrement la gestion des impayés. La solution est aussi universelle (elle fonctionne avec les cartes des réseaux Carte Bleue, Visa et MasterCard (hors Electron et Maestro) et transparente (le client est informé lors de la souscription et reçoit un mail d'information à chaque prélèvement).

### Un système intégré au site du e-marchand

Elle présente ainsi un réel service, autant pour les sites marchands que pour les internautes. « 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 », poursuit-il. Le paiement en 3 ou 4 fois par carte bancaire CB est soit gratuit, soit 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

• Date de lancement : septembre 2007 ;

• Nature du produit : solution de paiement en ligne en 3 ou quatre fois ;

• Fonctionnement : lorsque le client termine sa commande, il peut choisir le paiement en 3 ou 4 fois par Carte Bancaire. Il complète le formulaire de souscription à l'aide de sa pièce d'identité et de sa CB. 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.

• Avantages :

- Pour les internautes, ils peuvent 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 des 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 acheteuses que la moyenne des internautes et la facilité de paiement est pour eux un service clé.

• Type de commerces visés :

les entreprises réalisant un minimum de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Le  
e-marchand  
assuré d'être  
payé

conditionné par l'envoi de pièces justificatives, soit pas suffisamment sécurisant pour les sites marchands, qui font alors face à une forte déperdition de clients ou à des problèmes d'impayés. Pourtant, proposer le paiement en plusieurs fois est pour eux un véritable avantage concurrentiel.

### 500.000 visiteurs par mois sur le site oney.fr

Pour Banque Accord, Oney.fr (activités crédit de Egg, rachetées en 2004) est devenu le bras armé du groupe dans le commerce en ligne, comme l'explique Olivier Girard, « Cette « business unit » à part entière vend des programmes de